

Yeni Kurumsal İktisadın Doğrudan Yabancı Yatırım Teorilerine Katkısı

Diğdem PEKCAN¹

Geliş Tarihi (Received): 18.04.2022– Kabul Tarihi (Accepted): 21.09.2022

Öz

Doğrudan yabancı yatırımlar özellikle sermaye kıtlığı ile karşı karşıya olan gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeler için önemli bir unsurdur. İkinci Dünya Savaşı sonrası hızlanmaya başlayan yabancı yatırımlar 1980 sonrası dönemde dünya ekonomisindeki yerini sağlamlaştırmıştır. Ülkeler, istihdam yaratmak ya da teknoloji transfer edebilmek için yatırım ortamını çokuluslu şirketler için daha cazip hâle getirme çabasıdadır. Doğrudan yabancı yatırımların artmasına paralel olarak firmaların neden yurtdışında üretim yaptığını açıklamayı hedefleyen teorilerin de temelleri atılmaya başlanmıştır. Diğer taraftan, iktisadi hayatta kurumların etkinliğinin önemsenmeye başladığı dönemden itibaren hem teorilerde hem de uygulamada kurumsal iktisadın temelleri ve kavramlarına sıkça rastlanmaktadır. Bu nedenle kurumsal anlayışın kollarından biri olan Yeni Kurumsal İktisadın (YKİ) temel bileşenlerine doğrudan yabancı yatırım teorilerinde rastlanmak mümkündür. İşlem maliyetler, kurumlar vb. kavramların ilave edilmesiyle portföy yatırımlar vb. gibi diğer sermaye hareketlerinden farklı olan doğrudan yabancı yatırımların teorik zemini dinamik bir hâl almıştır. Bu çalışmanın amacı, doğrudan yabancı yatırım teorilerini YKİ çerçevesinden inceleyerek işlem maliyetleri, kurumlar gibi kavramların bu teorilere katkısını ortaya koymaktır.

Anahtar Kelimeler: Doğrudan yabancı yatırım teorileri, Yeni Kurumsal İktisat (YKİ), Kurumlar

Contribution of New Institutional Economics to Foreign Direct Investment Theories

Abstract

Foreign direct investments are essential for developing and least developed countries, particularly those facing a capital shortage. Foreign investment began to accelerate after World War II and consolidated its place in the world economy in the 1980s. Governments are trying to make the investment environment more attractive for companies to create employment and technology transfer. In parallel with the increase of foreign direct investments, the foundations of theories aiming to explain why companies produce abroad have begun to be laid. On the other hand, the foundations and concepts of institutional economics have frequently been found since institutions' effectiveness in economic life started to become important. Therefore, it is possible to encounter the essential components of New Institutional Economics (NIE), which is one of the institutional comprehension in the theory of foreign direct investments. Foreign direct investments are different from other capital movements such as portfolio investments; with the addition of transaction costs, and institutions, its theoretical ground became dynamic. The study aims to examine foreign direct investment theories from the framework of New Institutional Economics and to reveal the contribution of concepts such as transaction costs and institutions to these theories.

Keywords: Theories of foreign direct investment, New Institutional Economics (NIE), Institutions

¹Doktora Öğrencisi, Bursa Uludağ Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, didempekcann@gmail.com, ORCID: 0000-0002-8461-3052

Giriş

Yeni Kurumsal İktisat (YKİ) iktisadi meselelerde kurumların rolünü vurgulayan yaklaşımlardan biridir². YKİ; Neoklasik iktisadın soyut yaklaşımını, gerçek dünyadaki gelişmelerden kopukluğunu ve kurumları önemsiz atfetmesi gibi noksanlıklarını göz ardı etmemekte fakat bu anlayışı ortadan kaldırmayı değil, onun sınırlarını genişleterek tamamlayıcısı olmayı amaçlamaktadır (North, 1995, s.17). YKİ'nin rasyonalite ve tam bilgi gibi varsayımlarını kabul etmeyerek, yerine, sınırlı rasyonalite, eksik sözleşmeler, işlem maliyetleri ve mülkiyet hakları gibi daha gerçekçi terminolojisi bu okulun zengin bir literatüre sahip olmasını sağlamıştır (Çetin, 2012, s.44).

Doğrudan yabancı yatırım ise, belirli bir ekonomide ikamet eden doğrudan yatırımcının farklı bir ekonomide ikamet eden işletmeden kalıcı bir menfaat (lasting interest) elde etmek amacıyla yaptığı yatırımdır (OECD, 2008, s.17). Bu yatırım türü, diğer uluslararası sermaye hareketlerinden farklı olarak uzun ve kalıcı etkilere neden olmaktadır. Aynı zamanda doğrudan yabancı yatırımlar ev sahibi ülkede teknoloji ve bilgi transferini kolaylaştırdığı ve istihdama katkı sağladığı için rağbet gören uluslararası sermaye hareketidir. Doğrudan yabancı yatırımları açıklamaya yönelik teorik çalışmaların 20.yüzyılın ikinci çeyreğinde Neoklasik iktisat teorileriyle başladığını söyleyebiliriz. Bu yaklaşım doğrudan yabancı yatırımların ülkeler arasındaki faiz oranı farklılıklarından kaynaklandığını ifade etmektedir. Tam rekabet varsayımı altında geliştirilen bu yaklaşım bazı faktörleri dikkate almamaktaydı. Özellikle mülkiyet ve organizasyonla ilgili konular göz ardı edilerek sınırlar ötesi gerçekleşen malların ve hizmetlerin değişimi maliyetsiz kabul edilmekteydi. Üretim faktörleri ulusal sınırlar içerisinde hareketli fakat uluslararasıda hareketsizdi.

² İktisatta kurumsal yaklaşımın diğer temsilcisi Eski ya da Asıl Kurumsal İktisat'tır. Detaylı bilgi için Özveren (2007), Hodgson (1993) ve Özçelik ve Özveren (2015) bakınız.

Teoriler kurumsal farklılıkları dikkate almamaktaydı (Dunning ve Lundan, 2008a, s.79; Kılıçaslan, Önder vd., 2018, s.32).

1960'lı yıllardan sonra doğrudan yabancı yatırımların yaygınlaşması sonucu bu yatırım türü hakkında farklı teoriler geliştirilmiştir. Bu teorilerin gelişimine YKİ'de sahip olduğu kavramlarla katkı sağlamaktadır. Bu sayede doğrudan yabancı yatırımın geleneksel belirleyicileri³ yerine ülkelerin yatırım çekmesinde kurumların etkisinin incelenmesi mümkün hâle gelmiştir. Özellikle 1990'lı yıllardan itibaren doğrudan yabancı yatırımları çekmede kurumların önemi artmaktadır (Dumludağ, 2009, s.18).

Bu çalışmanın ilk bölümünde YKİ'nin ortaya çıkışı ve doğrudan yabancı teorilerine katkı sağladığı kavramlar ele alınacaktır. İkinci bölümde ise, bu kavramlardan yola çıkarak ortaya çıkan doğrudan yabancı yatırım teorilerine yer verilecektir.

1. Yeni Kurumsal İktisat

YKİ'nin 1970'li yıllardan sonra popüler hale geldiği üzerine genel bir kanı olmakla beraber teorik temellerinin dayandığı eserler bu tarihten öncesini işaret etmektedir. YKİ'nin teorik temelleri, o dönemde adı konulmasa bile, 1937 yılında Ronald Coase'un *The Nature of Firm* (Firmanın Doğası) isimli makalesinde Neoklasik iktisadın kara kutusu olarak tarif edilen firmayı yeniden tanımlamasıyla atılmıştır. 1960 yılında ise yine Coase tarafından yayınlanan *Problem of Social Cost* (Sosyal Maliyet Problemi) ile mülkiyet ilişkileri YKİ'nin temel argümanları arasında yer almıştır⁴. YKİ ünvanı ise, 1975 yılında Oliver Williamson tarafından Markets

³ Piyasa büyüklüğü, büyüme beklentileri, makroekonomik istikrar, vergi rejimi, işgücü maliyeti, altyapı, vb. geleneksel belirleyicilere örnek verilebilir (Kapas, 2020:162).

⁴ Coase'a göre (1960), mülkiyet haklarının eksiksiz olarak tanımlandığı bir ortamda ortaya çıkan dışsallıkların üçüncü bir tarafa gerek duyulmaksızın tarafların kendi aralarında sağlayacağı anlaşma sonucunda yeniden etkinlik sağlanmaktadır. Bu yaklaşım, dışsallıkların içselleştirilmesinde hâkim anlayış olan Pigoucu çözüme

and Hierarchies (Piyasalar ve Hiyerarşiler) isimli kitabında ilk kez kullanılmıştır. Ancak, bu terim 5 yıl sonra 1980’li yıllarda yaygın olarak kullanılmaya başlanmıştır (Richter, 2015, s.4).

YKİ ele aldığı konulara göre kurumsal çevre ve kurumsal düzenleme olarak ikiye ayrılmaktadır. Kurumsal çevre; üretim, mübadele ve dağıtımın temelini oluşturan politik, sosyal ve yasal kuralların bütünüdür. Seçimler, mülkiyet hakları veya sözleşmeleri düzenleyen anayasa, tüzük gibi yazılı kurallardan oluşabileceği gibi gelenekler, görenekler ve normlar gibi yazılı olmayan kurallar da bu çerçevenin içerisinde. Aynı zamanda, kurumsal çevre hem özel hem de kamu sektörü için oyunun kurallarını belirlemektedir. Kurumsal düzenleme ise, iktisadi birimler arasındaki rekabeti veya iş birliğini sağlayan biçimleri yöneten düzenlemelerdir. Bu düzenlemeler, kurumlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Kurumlar; formel ve enformel olabileceği gibi geçici veya uzun ömürlü de olabilmektedir (North ve Davis, 1971, s.6-7; Williamson, 1990, s.64). Kurumsal düzenlemeler, özellikle Williamson (1975,1996) tarafından yönetim kurumları olarak ele alınan firmalar, sözleşmesel ilişkiler, hibrit yapılar gibi unsurlardır. Douglass C. North’un öncülüğünü ettiği kurumsal çevre analizi ise, ülkeler arasındaki gelişmişlik farklılıklarında kurumların rolünü incelemektedir. Başka bir ifadeyle, YKİ bünyesinde Williamson’un çalışmaları mikro ağırlıklı iken, North makro ağırlıklı katkılarda bulunmaktadır.

Kurum kavramını açıklarken en sık kullanılan tanım Douglass C. North’un yaptığı tanımdır. North’a göre kurumlar *“bir toplumda oynanan oyunun kurallarıdır; daha formel bir ifadeyle, insanlar arasındaki etkileşimi biçimlendiren ve insanların getirdiği kısıtlamalardır.”* (North, 2010, s.9). North’a göre kurumlarla ilgili bir teori inşa ederken oyunun kurallarının bireylerin davranışlarından ayrılması

alternatif sunmuştur. Taraflar pazarlık konusunda iyimser yaklaşım sergiledikleri takdirde devlet müdahalesi olmadan dışsallıkların içselleştirilmesi mümkündür (Seçilmiş,2016:11).

gerekmektedir. North; kurumları, insanların kendine getirdiği kısıtlar olarak tanımlayarak verili birey modelini kabul etmektedir. Kurumlar, insanlar tarafından oluşturulmakta ve değiştirilmektedir. North'a göre kurumların bireylerin tercihlerine getirdiği kısıtlamalar oldukça yaygın ve faydalıdır. Kurumların toplumdaki rolü ise, insanlar arasındaki etkileşimi istikrarlı hâle getirerek belirsizliği azaltmaktır (North, 2010, s.12). Kurumlar; gelenek, görenekler ve normlar gibi yazılı olmayan enformel kısıtlardan oluşabildiği gibi anayasa ve yasa vb. yazılı formel kurallardan da oluşmaktadır (North, 1991, s.97). Toplumların geliştirdiği formel kuralları anlayabilmek için insanların arasındaki etkileşimi oluşturmak için geliştirdiği enformel kısıtları tanımlamak gerekmektedir. Değişik geçmişlere sahip toplumlarda aynı formel kuralların farklı sonuçlar doğurmasının nedeni enformel kısıtlardır. Enformel kısıtların kaynağı, geçmişten gelen bilgilerin aktarım mekanizması olan kültürdür. Kültür, bireylerin bilgiyi çözme ve yorumlaması için kavramsal çerçeveyi sunmaktadır (North, 2010, s.51-52). Bilginin insanlar tarafından ne şekilde işlendiği, enformel kurumların toplumlarda kısa ve uzun dönem gelişimindeki tercih kümesinin belirlenmesindeki oynadıkları kritik rolü kavramak için önemlidir (North, 2010, s.60).

Formel kurallar ve enformel kısıtlar arasındaki fark, derece farkından kaynaklanmaktadır. Daha az karmaşık toplumlardan daha çok karmaşık toplumlara geçiş sürecinde yazılı olmayan gelenek, görenek ve normların yazılı yasalar haline gelmesi uzun ve tek yönlü bir süreçtir. Formel kısıtlar; siyasi kurallar, ekonomik kurallar ve sözleşmelerden meydana gelmektedir. Anayasa, yasalar, kararnameler ve sözleşmelere kadar kurallar genel durumlardan özel durumlardaki şartlara kadar bütün kısıtları tanımlamaktadır. Siyasi kurallar; devlet sistemini, sistemin hiyerarşik yapısını ve temel karar mekanizmasının nasıl denetleneceğini tanımlamaktadır. Ekonomik kurallar ise, mülkiyet haklarını, başka bir ifadeyle mülkiyetten doğan hak

kümesinin bir kaynak ve mal varlığının devrine ilişkin hakları tanımlamaktadır. Sözleşme, bu mübadeleye ilişkin herhangi bir anlaşmanın özel koşullarını içermektedir (North, 2010, s.64-65).

Kurumların tanımı ve özelliklerinin yanı sıra YKİ, firmaya yaklaşımı ve işlem maliyetlerini pozitif kabul etmesiyle daha önceki yaklaşımlardan ayrılmaktadır. Firma yaklaşımlarının gelişmesi ve ayrışması 1960'lı yılları bulmakla beraber firmanın kara bir kutu olmadığı fikri Coase'un 1937 yılındaki makalesine dayanmaktadır. Geleneksel firma teorisinde mübadele kurumsal düzen dikkate alınmadan gerçekleşmektedir. Coase'a göre bu durum, insanlığı olmayan tüketiciler, organizasyonu olmayan firmalar ve hatta piyasa olmadan mübadele ortamını tasvir etmektedir. Bu nedenle, 1937 yılındaki makalesiyle firma için bir gerekçe sunmayı ve faaliyet aralığını neyin belirlediğini açıklamayı amaçlamaktadır (Coase, 1998b, s.3-6). Coase ilk olarak piyasa-firma ayrımına vurgu yaparak, bütün işleyişte koordinasyon fiyat mekanizması aracılığıyla gerçekleşiyorsa firmaya neden ihtiyaç olduğunu sorgulamaktadır. Firma dışında, fiyat hareketleri üretimi yönlendirmektedir ve piyasadaki işlemlerin mübadelesi ile koordine edilmektedir. Firma içinde ise, söz konusu piyasa işlemleri elimine edilmektedir; mübadele işlemlerinde karmaşık piyasa yerine üretimi yönlendiren girişimci ikame edilmektedir. Fiyat mekanizması yoluyla üretimi organize etmenin maliyeti, ilgili fiyatların ne olduğunu keşfetmektir. Söz konusu maliyetler nedeniyle, üretimi koordine etmenin alternatif yöntemleri olduğu açıktır (Coase, 1937, s.388-89).

Coase'a göre firmanın varoluş nedeni, fiyat mekanizmasını kullanmanın maliyetidir. Daha sonra bu maliyet işlem maliyetleri olarak adlandırılacaktır. Yani, işlem maliyetlerinin varlığı firmanın da varlık nedenidir. Williamson daha sonraları Coase'un işlem maliyetleri analizini daha işlevsel hale getirerek YKİ'nin önemli bir

alt alanı olan işlem maliyetleri iktisadını geliřmiştir⁵. Williamson'a göre, işlemin temel analiz birimi olarak ele alınması iktisadın seçim biliminden sözleşme bilimine doğru kaymasına neden olmaktadır (Williamson, 1998, s.36). İşlem maliyetleri sözleşme sorunu olarak ele alındığında sözleşme öncesi (ex ante) ve sözleşme sonrası (ex post) olmak üzere ikiye alınmaktadır. Sözleşme öncesi (ex ante) işlem maliyetleri, anlaşmanın tasarımı, müzakeresi ve teminat altına alınması esnasında ortaya çıkan maliyetlerdir. Taraflar, sözleşmenin hazırlanması esnasında bütün olasılıkları dikkate alarak uygun düzenlemelerin yapılabileceği bir sözleşme hazırlamak için oldukça özen göstermektedir. Sözleşme sonrası (ex post) maliyetler, sözleşmede ortaya çıkan uyumsuzluk maliyetleri ve bu maliyetleri düzeltmek için yapılan pazarlığın maliyetleri ve bu ihtilafları çözmek için oluşturulacak yönetim yapılarının maliyetleri ve güvenilir taahhüdü oluşturmak için ortaya çıkan maliyetlerdir. Örneğin, tarafların birlikte belirleyerek sözleşmeye koyduğu maddelerden biri daha sonra dönüp bakıldığında aslında uygun olmadığına kadar verilebilir. Böyle bir durumda, maddelerin değişimi kolay bir süreç değildir. Bu durum, tarafların sağlayacağı faydaya bağlı olarak yeniden pazarlık sürecine neden olmaktadır (Williamson, 1985, s.20-21).

İşlem maliyetleri ekonomisi, sözleşmeye dayalı ilişkilerin yönetişimi ile ilgilenmektedir. Alternatif yönetim biçimlerinin etkinliği, kurumsal çevreye ve iktisadi aktörlerin davranışlarına bağlıdır. Kurumsal çevre analizin makro boyutunu bireysel özellikler ise mikro boyutunu tasvir etmektedir. Kurumsal çevre oyunun kurallarını belirlemektedir. Mülkiyet haklarındaki, sözleşme yasalarındaki,

⁵ Coase, Williamson'un işlem maliyetlerini daha işlevsel hale getirme çabasının yerinde olduğunu ifade etmektedir. Bunu iki nedene bağlamaktadır. İşlem maliyetlerinin sıfır olduğu yerleşik anlayışta işlem maliyetleri dahil etmenin zorluğuna dikkat çekmektedir. Diğer taraftan piyasa ve firma arasında bir seçim yapmak doğru olsa da seçimin sonuçlarını belirleyen faktörlerin ne olduğu ortaya koymak Williamson'un belirttiği gibi oldukça karmaşıktır. Bu faktörleri belirlemek için daha fazla ampirik çalışmaya ihtiyaç duyulmaktadır (Coase, 2008:38).

normlardaki ve geleneklerdeki değişiklikler yönetim maliyetlerinde değişmeye neden oluyorsa iktisadi organizasyonun yeniden yapılandırılması gerekmektedir. Bununla birlikte, iktisadi aktörlerin sınırlı rasyonaliteye tabi oldukları ve fırsatçı davranışları olduğu varsayılmaktadır (Williamson, 1993, s.80-81). İşlem maliyetleri ekonomisinin temel prensibi, nitelikleri farklı olan işlemleri, maliyetleri ve yeterlilikleri açısından farklılık gösteren yönetim yapılarını (işlem maliyetlerini ekonomize edecek) biçimde sıralamaktır (Williamson, 1996, s.311). Bu bağlamda, hukuk, organizasyon teorisi ve iktisat ile birlikte karmaşık iktisadi organizasyonların daha iyi analiz edilmesi hedeflenmektedir. Marjinal analize dayalı olarak firmayı yalnızca üretim fonksiyonu olarak Neoklasik iktisattan farklı olarak, işlem maliyetleri alternatif organizasyonlar karşısında iktisadi aktivitenin dağılımı ile ilgilenmektedir (Williamson, 2008, s.41). Bu analizin aşamalarında vurgulanan temel husus işlem maliyetleri ekonomisinin disiplinler arası yaklaşımı benimsemiş olmasıdır.

2. Doğrudan Yabancı Yatırım Teorileri

Çokuluslu şirketler yatırım yaptıkları ülkelerde karmaşık işlemlerle, ekonomik, politik, coğrafi ve sosyoekonomik farklılıklarla karşı karşıya kalmaktadır. Yatırım sürecinde oyunun oyuncuları çokuluslu şirketler olduğu için oyunun kuralları önemli sonuçlar doğurmaktadır (de Cruz vd., 2020, s.6; Trevino ve Grosse, 2005, s.125). Bu nedenle doğrudan yabancı yatırım teorilerine YKİ'nin yaptığı katkı incelemeye değerdir. YKİ'nin işlem maliyetleri, içselleştirme ve kurumlar vb. kavramları bu teorilerin temel noktasını oluşturmaktadır.

Coase'a göre firmanın varoluş nedeni üretim esnasında meydana gelebilecek maliyetleri içselleştirerek işlem maliyetlerini azaltmasıdır (Çiçen, 2020, s.186). Aynı yaklaşım çokuluslu şirketlerin yurt dışındaki faaliyetleri dikkate alınarak yorumlanabilir. YKİ'ye göre işlem maliyetleri ekonomimin tümüne nüfuz etmiştir.

Yatırımcılar iş yapma biçimlerine ve ne üreteceklerine karar verirken işlem maliyetlerini hesaba katmak zorundadır (Coase, 2008, s.35). Williamson'a göre yatırım riski ve iş rijitliği işlem maliyetleri olarak adlandırılmaktadır. Ülkede mülkiyet hakları güvence altında değil ise yatırım riski artacaktır. Bununla birlikte sermaye kontrolü ve yatırım garantileri hakkında bilgi sahibi olmak isteyen yatırımcının birtakım maliyetlere katlanması gerekmektedir. Bu nedenle yatırım riskleri ve sermaye çekmeye yönelik yatırım ortamı doğrudan ve dolaylı olarak işlem maliyetleri ile yakından bağlantılıdır (aktaran Wink Junior vd., 2011, s.176).

YKİ'de bireyler fırsatçı olarak kabul edildiğinden dolayı tüm sözleşmeler eksiktir. Bu durum hem çokuluslu şirketler ve hükümet arasında hem de şirketlerin birbirleri arasında imzaladıkları sözleşmeler için de geçerlidir. Hükümetin vergi oranı, düzenleme yapısı ve mülkiyet haklarına ilişkin taahhütlerinin kolayca değiştiği ülkelerde şirketler siyasi tehlike ile karşı karşıya kalabilmektedir. Çokuluslu şirketlerin ev sahibi ülkedeki ortakları, tedarikçileri ve müşterileri vb. ile arasında imzaladığı sözleşmelerin uygulanmasında fırsatçılık nedeniyle sorunlar çıkmaktadır (Henisz ve Williamson, 1999, s.267; Ahlquist ve Prakash, 2008, s.319-20). Fakat kurumların sağladığı güvenilir taahhüt karmaşık sözleşmelerin gerçekleşmesine izin veren güdü mekanizmalarının gelişmelerine imkân vererek yatırımların artmasına neden olmaktadır (Çetin, 2012, s.54).

2.1. İçselleştirme Teorisi

Peter J. Buckley ve Mark Casson tarafından ortaya atılan içselleştirme teorisinin temeli Coase'un Firmanın Doğası (The Nature of Firm) makalesine dayanmaktadır (Buckley ve Casson,1976, s.ix). Coase firmalar arasındaki çeşitli işlemlerin etkinliğini karşılaştırarak, piyasanın birtakım aksaklıklar nedeniyle

yetersiz olduğunu ve bu sebeple firmaların işlemleri içselleştirmesinde daha etkin olduğunu ortaya koymuştur. İçselleştirme teorisiyle bu yaklaşım çokuluslu şirketlere göre uyarlamaktadır (Faeth, 2009, s.168). Firmaların faaliyetlerinin genişlemesiyle birlikte mal ve hizmet üretimin dışında araştırma ve geliştirme, yönetim, pazarlama ve reklam gibi unsurlar üretimin devamlılığı için gerekli hâle gelmektedir (Şatıroğlu, 1984, s.121). Üretim süreci haricinde söz konusu bu ara ürünlerde aksak rekabet koşulları geçerli olduğundan bu piyasalardaki farklı faaliyetleri bir araya getirmek önemli zaman gecikmelerine ve işlem maliyetlerine neden olmaktadır. Bu nedenle, firmalar kendi iç piyasaları yerine dış pazarı tercih ederler. Piyasaların ulusal sınırlar ötesinde içselleştirilmesi doğrudan yabancı yatırımlara yol açmaktadır. İçselleştirilmenin sağladığı fayda artan maliyete eşit olduğu noktaya kadar bu süreç devam etmektedir (Agarwal, 1980, s.753; Tekeli ve İlkin, 1987, s.22).

İçselleştirme kararı alırken dört spesifik faktör etkili olmaktadır: (i) ürünün niteliği ve dış pazarın yapısıyla ilgili sektöre özgü faktörler, (ii) pazarların birbirine bağlandığı bölgelerin coğrafi ve sosyal özelliklerini ifade eden bölgeye özgü faktörler, (iii) ülkeler arasındaki siyasi ve ekonomik ilişkilerle ilgili ülkeye özgü faktörler ve (iv) iç pazarın organizasyonunda önemli olan yönetim özelliklerini yansıtan firmaya özgü faktörler (Buckley ve Casson, 1976, s.33-34).

İçselleştirmenin faydası dış pazardaki kusurlardan kaynaklanmaktadır. Piyasada gerçekleşen birtakım aksaklıklar nedeniyle firmalar içselleştirmeden faydalanmaktadır. Bu aksaklıklardan ilki, piyasada birbirine bağlı faaliyetler nedeniyle gerçekleşen gecikmeleri koordine edebilmek için gerekli vadeli piyasaların eksik olmasıdır. Bu gibi durumlarda, kısa dönemde üretim programının uzun dönem de ise yatırım programlarının koordinasyonu için alıcı ve satıcılara uzun ve kısa vadeli sözleşmelerin sunulması gerekmektedir. İkinci neden, ara ürün üzerinden piyasa gücünü etkin bir biçimde kullanmak için dış pazarda mümkün olmayan türden

ayrımcı bir fiyatlandırmanın uygulanmasıdır. Üçüncü olarak piyasa gücünün iki taraflı olarak yoğunlaşması sonucu ortaya çıkan belirsiz ve dengesiz pazarlık durumudur. Böyle bir belirsizlikten kurtulmak için taraflar ya uzun vadeli bir sözleşme imzalayacak ya da birleşme ve devralma işlemi için kalıcı bir anlaşma gereklidir. Fakat, alıcı ve satıcı arasındaki malın gerçek değeri hakkında asimetrik enformasyon söz konusudur. Satıcı ara malı hakkında alıcıdan daha fazla bilgiye sahip olduğu için, alıcının fiyatın makul fiyat olduğuna ikna olmaması mümkündür. Son aksaklık doğrudan ya da dolaylı biçimde, uluslararası ticareti yapılan ara malın değerini etkileyen; vergiler, sermaye hareketlerinin kısıtlanması, gelir ve kâr vergisi oranlarında uyumsuzluklar mevcut olmasıdır (Buckley ve Casson, 1976, s.37-38). Bu aksaklıklar, piyasa fiyatının bozulup üretimin içselleştirilmesine neden olmaktadır (Faeth, 2009, s.169).

İçselleştirme teorisi, firmaların yabancı ülkelere ihracat, ithalat ya da lisanslama yapmak yerine neden doğrudan yatırım gerçekleştirdiğini açıklamaktadır. Piyasadaki alım satımlarda gerçekleşebilen önemli zaman gecikmeleri ve işlem maliyetlerinden dolayı firmalar, piyasa işlevlerinin bazılarını şirket içi işlemlerle değiştirmektedir. Ayrıca, içselleştirme süreci belirsizliği ortadan kaldırmaktadır. Örneğin bir çelik fabrikası, dünyanın farklı bölgelerinden demir satın alırken bazı arz belirsizliklerine ve taşıma maliyetlerine katlanmaktadır. Fakat bu firma yabancı bir ülkedeki maden şirketini satın aldığı takdirde piyasa sürecinin içselleştirilmesi bu sorunları ortadan kaldırmaktadır (Moosa, 2002, s.32).

İçselleştirme teorisinin temeli, ara mallarında sınır ötesi işlemlerin piyasa güçleri tarafından belirlenmesinden ziyade firmalar (hiyerarşiler) tarafından organize edildiğini açıklamaya yöneliktir. (Dunning ve Lundan, 2008, s.93). Bu temelden yola çıkarak, Williamson'un piyasaya alternatif olarak hiyerarşileri kabul ettiği anlayışla karşılaştırmamız mümkündür. Buckley ve Casson'a göre iki analizin birbirine

benzeyen özellikleri ve farklılıkları vardır. Her iki yaklaşımda içselleştirme perspektifinden yola çıkarak piyasaya alternatif olarak hiyerarşileri(firmaları) önermektedir. Farklı noktaları ise, firmaya dayandırdıkları özelliklerden kaynaklanmaktadır. Williamson, firmayı bireysel izleme aracı olarak ve yönetim maliyetlerini azaltmak için piyasaya alternatif olarak sunmaktadır. İçselleştirme yaklaşımına göre ise, çokuluslu şirketlerin erken aşamalarında bireysel otorite ilişkilerinin yönetim maliyetlerini azaltmada tek yol olmadığı yönündedir (Buckley ve Casson, 1976, s.xvi).

Dunning'e göre içselleştirme teorisinin çokuluslu şirketlerin faaliyetlerini bütüncül biçimde ele alması için içselleştirme faktörlerinin lokasyona özgü değişkenlerle birlikte ele alınması gerekmektedir. Statik modelde, yapısal piyasa aksaklıklarının sonuçları veri olarak kabul edilmektedir. Fakat, dinamik süreçte firmanın büyümesi nedeniyle bu varsayım tartışmalıdır. Örneğin verili faktör olarak varsayılan firmanın teknolojik kapasitesi geçmiş kararlarının sonucu olduğundan firma için içsel kararlardır (Dunning, 1988, s.39). Bu eleştiriler sonucunda, Dunning içselleştirme teorisini dinamik hâle getirerek eklektik paradigmayı geliştirmiştir (Tekeli ve İlkin, 1987, s.23)

2.2. OLI Paradigma (Eklektik Teorisi)

OLI paradigma doğrudan yabancı yatırımları açıklayan en kapsamlı teori olarak kabul edilmektedir. İlk olarak 1976 yılında Stockholm'daki Nobel sempozyumunda sunulmasına rağmen temelleri 1950'li yıllarda John Dunning'in doktora tezine dayanmaktadır (Dunning, 2001, s.173). Dunning'in ABD'nin İngiltere imalat sanayisine yaptığı yatırımları incelemesinden yola çıkan yaklaşım, daha sonra genel bir çerçeve çizerek çokuluslu şirketlerin uluslararası üretimini açıklamayı hedeflemiştir. Teorinin diğer bir ismi eklektik teoridir. Bu şekilde isimlendirilmesinin nedeni, firma teorisi, endüstriyel organizasyon, içselleştirme

teorisi ve lokasyon teorisinin unsurlarının bir araya getirilmesiyle kapsamlı ve bütün doğrudan yatırım çeşitlerine uygun bir teorinin geliştirilmesinin amaçlanmasıdır. Diğer bir nedeni ise, firmaların yabancı üretimine doğrudan yatırım, ihracat ve lisanslama gibi seçeneklerin kıyaslamasına imkân tanınmasıdır (Dunning, 1981, s.32; Yavan, 2006, s.80). Paradigmaya göre çokuluslu şirketlerin başka bir ülkeye doğrudan yatırım yapması için bazı avantajlara sahip olmaları gerekmektedir. Bu avantajlar (Dunning, 2004, s.4; Dunning, 2001, s.176):

Sahiplik (Ownership) avantajları-O: Bir ülkedeki firmaların diğer ülke firmalarının sahip olmadığı avantajlara sahip olmasıdır. Bu avantajlar firmalara özgü avantajlardır. Aynı zamanda teknolojik, yönetsel veya kurumsal avantajları içerdiği için maddi olmayan varlıklardan da (intangible assets) oluşmaktadır. Bu avantajlar firmanın gelir getirici bir varlığa sahip olmasından veya bu varlıkları ülke sınırları içinde rakiplerine göre kendisine fayda sağlayacak biçimde diğer varlıklarla koordine etme yeteneğinden kaynaklanmaktadır.

İçselleştirme (Internalisation) avantajları-I: İlk şarta sahip olan firmaların sahip olduğu avantajları yabancı firmalara satmak ya da kiralamak yerine içselleştirerek kendilerinin kullanmasının daha avantajlı olması durumudur. Firma bunu mevcut katma değer zincirlerini genişleterek veya yeni zincirler ekleyerek gerçekleştirmektedir.

Lokasyon (Location) avantajları-L: İki şarta da sahip olan firmanın, kendi ulusal sınırlar dışında bu avantajlardan yararlanabileceği bir lokasyonda yatırım yapmasıdır. Lokasyonun doğrudan yatırımı yapacak firmanın avantajlarıyla uyumlu olması gerekir. Aksi takdirde firma ihracata ya da yerli üretime yönelecektir.

Bu üç şart gerçekleştiği takdirde firmalar için doğrudan yatırım yapacakları koşullar sağlanmış olmaktadır. Eklektik paradigma, ülkelerin gerçekleştireceği tüm yabancı üretim biçimlerini ortaya koyduğu avantajlarla açıklamaktadır. Bu yaklaşım,

hangi ülkelerin ya da şirketlerin doğrudan yatırım çekmesiyle ilgili herhangi bir a priori (önsel) tahminde bulunmamaktadır. Bununla birlikte ülkelerin, endüstrilerin ya da şirketlerin eşit bir biçimde doğrudan yatırım gerçekleştirmediğini de kabul etmektedir. Bu nedenle eklektik paradigma dinamik bir teoridir ve OLI bileşenlerinin hepsi birbiriyle bağlantılıdır. Dolayısıyla bir firmanın belirli bir ülkenin belirli bir döneminde L avantajlarına tepkisi, O avantajlarının bir sonraki dönemde kapsamını ve bileşimini etkilemektedir. Benzer şekilde bir firmanın O ve I avantajlarının belli bir dönemde gücü ve stratejik kullanımı, bir sonraki dönemde yatırım yaptığı ülkelerin en azından bazılarının L avantajlarını etkileyebilmektedir.

Dunning'e göre bu paradigmayı diğer teorilerden ayıran nokta, bağımsız değişkenlerin içselleştirme avantajlarının analize dâhil edilmesidir. Daha önceki teorilerin temel ve ortak özelliklerini saptayan bu teori, tamamlayıcı ve kapsayıcı bir biçimde uluslararası üretim teorilerinin “zarfı” olarak tasvir edilmektedir. Bu noktadan yola çıkarak eklektik paradigmanın analiz ve önermelerinde bütüncül bir anlayışa sahip olduğunu söyleyebiliriz. Çünkü doğrudan yabancı yatırımlar; belirleyicilerinin tek tek toplamı değil, belirleyicilerinin karşılıklı bağlamlılıklarının sonucudur. Bu nedenle eklektik paradigmanın en önemli özelliği, OLI değişkenlerinin tamamının değerinin, parçalarının toplamından daha büyük olduğunu iddia etmesidir (Dunning ve Lundan, 2008a, s.102-108).

Küreselleşme ve teknolojik gelişmeler, firmalara ve ülkelere farklı seçenekler sunmaktadır. Seçeneklerin çoğalmasıyla birlikte yatırım ortamı daha belirsiz, karmaşık ve değişken bir hâl almıştır. (Dunning ve Lundan, 2008a, s.126). Belirsizleşen yatırım ortamında çokuluslu şirketlerin faaliyetlerini belirleyen unsurları ve özellikleri daha iyi açıklayabilmek için OLI paradigmasına kurumlar eklenmiştir. Böylelikle firma içindeki kurumsal etkiler dikkate alınmakla birlikte firmanın faaliyet gösterdiği çevre ile arasındaki etkileşimi de inceleme imkânı elde

edilmektedir. Aynı zamanda çokuluslu şirketlerin değişen yapısı sonucu ortaya çıkan yeni organizasyon türleri nedeniyle mevcut teoride birtakım değişiklikler yapılması hedeflenmektedir (Dunning ve Lundan, 2008a,2008b).

OLI paradigmasına kurumsal analizin dâhil edilmesi Dunning'in firmaların neden yurt dışında üretim yaptığı sorusuna cevap veren dinamik bir teori geliştirme amacıyla yakından ilintidir. YKİ, ülkeler arasındaki gelişmişlik farklılıklarını incelemektedir. OLI paradigması da YKİ'nin bir uzantısı olarak doğrudan yabancı yatırımların coğrafi ve sektörel dağılımını anlamaya çalışmaktadır (Maitland ve Nicholas, 2003, s.48). Dunning ve Lundan (2008a,2008b) North'un kurumlar tanımını ve özelliklerini paradigmaya eklemiştir. Öncelikle YKİ'nin OLI paradigmasında North üzerinden etkisini açıklamak faydalı olacaktır. North'un analizi makro düzeyde olmasına rağmen, firma seviyesine genişletmek için mikro temellere sahiptir. Böylelikle mikro ve makro temelin arasındaki karşılıklı bağımlığın önemini vurgulamak için tutarlı bir analiz hedeflenmektedir (Dunning ve Lundan, 2008a, s.128). Öte yandan, küreselleşme sonucu değişen koşullar nedeniyle konu doğrudan yatırım eyleminde ziyade yatırımı yapan kurum olarak yer değiştirmektedir (Maitland ve Nicholas, 2003, s.44). Çokuluslu şirketler, yerli ve yabancı üretim faaliyetleri kontrol eden ve yöneten bir koordinatöre dönüşmüştür. OLI paradigması, ulusal düzeydeki kurumların çokuluslu şirketlerin faaliyetlerini nasıl etkileyebileceğini ve aynı zamanda çokuluslu şirketlerin eylemlerinin zaman içinde bu kurumları nasıl etkileyeceğini keşfetmenin ve değerlendirmenin bir aracı olarak yeniden düzenlenmiştir (Dunning ve Lundan, 2008a, s.143).

OLI paradigmasına kurumların eklenme gereksinimi çokuluslu şirketlerin küresel piyasadaki değişen rolünden kaynaklanmaktadır. Son yıllarda çokuluslu firmaların hem maddi (tangible) hem de maddi olmayan (intangible) varlıkları bilgi yoğun ve ilişki temelli haline gelmiştir. Çokuluslu şirketler, yapısının üretim

sürecinde ortaya çıkan hiyerarşik maliyetler, mübadele esnasında ortaya çıkan piyasa maliyetleri ve (hem ülkeye hem de firmaya özgü) kurumlar tarafından belirlendiği ve katma değerli faaliyetlerin koordineli biçimde gerçekleştiği bir ağ olarak tasvir edilmektedir (Dunning ve Lundan, 2008b, s.574-75). Çokuluslu şirketler tarafından yürütülen katma değerli faaliyetlerin işlem ve koordinasyon maliyetleri, gelir sağlayan varlıkların önemli bir bileşeni hâline gelmektedir. Bu tür maliyetler, firmaların katma değerli faaliyetlerini uzmanlaşmaya ve iş birliğine dayalı hâle getirmesiyle birlikte bu tür faaliyetler daha ilişkisel yoğun (relational-intensive) özelliğe dönüşmektedir. Çokuluslu şirketlerin işlemle ilgili varlıkları etkili bir şekilde yaratma ve sürdürme yeteneği işlemleri destekleyen kurumların kalitesi tarafından belirlenmektedir.

Dunning'e göre kurumlar, firma içindeki ve dışındaki ilişkileri düzenleyen ve yöneten kuralları kapsamaktadır. Aynı zamanda söz konusu kuralların ve davranışların niteliği ve uygulanma biçimleri (kendiliğinden gelişen eylemler veya yasalar, düzenlemeler) OLI yapısının kritik bileşenlerini ve uluslararası üretim faaliyetlerinin kapsamını ve biçimini belirlemektedir (Dunning, 2004, s.19). Bu nedenle, OLI paradigmasının bileşenleri kurumların ilave edilmesiyle yeniden gözden geçirilmiştir. Yatırım için lokasyon seçiminde ülkelerin kurumlarının belirleyici rolü vurgulanmaktadır. Bu noktada, yatırım çekebilmek adına ev sahibi ülkenin kurumları kadar kaynak ülkenin kurumlarının da çokuluslu şirketlerin faaliyetlerini etkilediği ifade edilmektedir.

OLI paradigmasının bileşenlerine kurumların eklenmesiyle bileşenlerdeki değişimi açıklayabiliriz. İçselleştirme, ara malı piyasalarının aksak olması nedeniyle gerçekleşmektedir. Dunning'e göre bundan dolayı içselleştirme değişkeni açık veya örtük olarak kurumsaldır. Çünkü, sahiplik avantajlarına ulaşmak ve bunlardan

faydalanmak için alternatif örgütlenme türleri (piyasa ve firma) arasındaki seçimde kurumlar önemli rol oynamaktadır.

Lokasyon ve içselleştirme bileşenlerine kıyasla sahiplik avantajlarına kurumların eklenmesi oldukça karmaşıktır. Kurumlardan elde edilen avantajlar (Oi-institutional assets) firma düzeyinde tanımlanmalı ve daha sonra varlık bazlı (Oa-asset)⁶ ve işlem bazlı (Ot-transaction) avantajlar olarak ayrılmalıdır. Böylelikle gelişen ve dinamik bir ortamda üç faktör de dikkate alınabilir. Oi, firmaya özgü kurumsal altyapıyı içermektedir. Her türlü yönetimsel karar mekanizmaları, firmanın hissedarlarının davranış ve tutumlarını etkileyen teşvikler, düzenlemeler ve normlar kurumsal altyapıyı oluşturmaktadır (Dunning ve Lundan, 2008:131-34). Sonuç olarak Oa'daki değişiklikler doğrudan ürün ile ilgili iken, Oi'deki değişiklikler firmanın sunduğu ürün veya hizmetlerle ilgili olsun ya da olmasın değerler ve davranışlarındaki değişimlerden kaynaklanmaktadır (de Cruz vd., 2022, s.7).

Aşağıdaki tabloda OLI paradigmanın bileşenleri ile North'un kurumları bir araya getirilmektedir. Bu noktada amaçlanan; sahiplik, içselleştirme ve lokasyon değişkenlerini kurumsal bir çerçeveye oturtmaktadır. Bunun için ilk olarak, paradigma içerisinde alt bir çerçeve oluşturarak çokuluslu şirketlerin faaliyetlerinin kapsamını ve modelini etkileyen formel ve enformel kurumları ve uygulama mekanizmalarını kapsayan kurumsal altyapının oluşturulması gereklidir. Bunlar, tıpkı diğer varlıklar gibi paradigmanın bir parçası olarak tabloda sınıflandırılmaktadır. Firmanın sahip olduğu veya kontrol ettiği kurumlar kurumsal yönetimi başlığı altında toplanmaktadır. Firmanın yatırım yapmak istediği bölgenin veya ülkenin konuma bağlı olarak rekabeti artıran varlıkları sosyal sermayenin bir parçası ve bu iki varlık türünü koordine etmesi ve işlem maliyetlerini en aza indirmek

⁶ Oa (varlığı dayalı) avantajlar, çokuluslu şirketlerin üretim yöntemi, organizasyonel sistemler ve yenilikçi kapasite vb, ile ilgili sahip olduğu bilgi birikimini ifade etmektedir.

için alternatif yöntemleri kullanma yeteneği ise firmanın ilişkisel varlıklarını oluşturmaktadır (Dunning, 2004, s.21).

Tablo 1: Kurumsal Varlıkların Eklektik Paradigmaya Dâhil Edilmesi

Kurumlar	O	L	I
	Kurumsal Yönetişim	Sosyal Sermaye	Organizasyonel/İlişkisel
Formel	<ul style="list-style-type: none"> Dış mevzuat\düzenlemeler Ekonomik piyasaların disiplini Kurumsal hedefler, iç konut sistemleri ve teşvik yapıları 	<ul style="list-style-type: none"> Yasalar\düzenlemeler Politik piyasaların disiplini Kurallara dayalı teşvikler\standartlar Sınır ötesi yatırım anlaşmaları 	<ul style="list-style-type: none"> Sözleşmeler (örn. Firma arası) Sözleşmeler (örn. Firma içi)
Enformel	<ul style="list-style-type: none"> Kurallar\normlar\görenekler Ülke kültürleri Ahlaki zihniyet (özellikle karar vericilerin) Rakiplerden ve çıkar gruplarından gelen baskılar 	<ul style="list-style-type: none"> Kalıtıl sosyal görenekler ve gelenekler Yabancı organizasyonlar İnovasyon ve girişimcilik gibi motive edici kurumlar Bilgi ve belirsizliğe karşı tutum 	<ul style="list-style-type: none"> Firmalar içinde ve arasında güvene dayalı ilişkiler Kurumsal/kültürel mesafenin derecesi
Uygulama			
Formel	<ul style="list-style-type: none"> Yaptırımlar ve cezalar Tüketicilerin, yatırımcıların, sendikaların vb. tutumu 	<ul style="list-style-type: none"> Yaptırımlar, cezalar ve politikalar Kamu kuruluşlarının kalitesi (örn. Mülkiyet haklarının korunması ve yasal sistem) 	<ul style="list-style-type: none"> Sözleşmeyi bozanlar için cezalar Grevler ve lokavtlar Eğitim
Enformel	<ul style="list-style-type: none"> İstek veya telkinler Statü kaybı/kazancı Misilleme seçenekleri İlişkisel varlıkların oluşturulması /azalması (örn: güven, karşılıklı ödün vb.) 	<ul style="list-style-type: none"> İnanç sistemleri Gelenek Gösteriler, politik organizasyonlara aktif katılım Toplumsal rehberlik/istek veya telkinler Sosyal güvenlik ağları 	<ul style="list-style-type: none"> Tekrarlanmayan işlemler Suçluluk, utanç Yabancı ekonomilerle geliştirilen ağlar/ittifaklar (örn: öğrenmenin faydaları)
Kurumsal Bozukluklar	<ul style="list-style-type: none"> Hileli muhasebe uygulamaları, dolandırıcılık ve diğer kurumsal suiistimaller, Şeffaflığın yoksunluğu Yetersiz kurumsal çerçeve 	<ul style="list-style-type: none"> Suç, yolsuzluk, adalet sistemindeki aksaklıklar Teknolojik veya kurumsal değişime ayak uyduramama 	<ul style="list-style-type: none"> Şirket içi veya şirketler arası ilişkinin iyi olmaması. İttifakların, yönetmeliklerin, şeffaflık/dürüstlüğün yoksunluğu

Kaynak: Dunning, 2004, s.22

Kurumların OLI paradigmasının üç unsuru üzerindeki etkilerinin incelenmesiyle makro ve mikro faktörlerin birleşmesi sağlanmaktadır. OLI paradigması başlığı altında kurumsal ve ekonomik faktörlerin birleşmesi, kurumsal faktörlerin farklılık göstermesi durumunda çokuluslu şirketlerin yatırım tercihlerini anlamamız için temel sağlamaktadır (da Cruz vd., 2022, s.7). Bu teorik temeller ışığında doğrudan yabancı yatırımın kurumsal belirleyicileri üzerine çalışmalar hız kazanmıştır. Daude ve Stein (2007) 34 kaynak ülke ve 152 ev sahibi ülkenin verilerini inceleyerek yaptığı çalışmada kurumsal kalitenin doğrudan yabancı yatırım çekmede etkili olduğu sonucu varmaktadır. Artan ve Hayaloğlu (2015)'da 29 OECD ülkesini kapsayan çalışmasında kanun ve düzen, hükümet istikrarı ve bürokratik kalite gibi kurumsal faktörlerin doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde ekonomik faktörlerden daha etkili olduğunu kanıtlamıştır. Son yıllarda enformel kurumların doğrudan yabancı yatırımlar üzerinde etkisi olup olmadığı araştırılmaya başlanmıştır. Seyoum (2011) enformel kurumlardan güven ve itibarın doğrudan yabancı yatırımlar üzerindeki etkisini incelemektedir. Enformel kurumları güven ve itibara dayalı ülkeler, (i) müşteriler ve tedarikçiler arasında sözleşme uygulamasını etkin kıldığı, (ii) karar sürecinde güvenilir bilgi sağladığı ve (iii) taraflar arasındaki her türlü işlem maliyetlerini azalttığından dolayı daha fazla yatırım çekmektedir. 119 ülkenin ele alındığı çalışmada doğrudan yabancı yatırım girişinde güven ve itibarın formel kurumlardan daha etkili olduğu sonucuna varılmaktadır. Ek olarak itibar ve güvene dayalı enformel kurumlar ile formel kurumlar arasındaki ilişkinin pozitif olduğu ve enformel kurumlarla ve doğrudan yabancı yatırım arasındaki ilişkide formel kurumların da payının olduğu ifade edilmektedir.

3. Sonuç

Kurumlar yaşamın her alanında aldığımız kararlar üzerinde etkili olmaktadır. Kurumsal anlayış başlangıcı olan 19. yüzyıldan günümüzde kadar dinamik bir biçimde gelişimine devam etmektedir. Bu anlayışın temsilcilerden olan YKİ’de işlem maliyetleri, mülkiyet hakları ve sözleşmeler gibi temel konuları ve bunların iktisadi performansa etkisini incelemektedir. Bu makale, YKİ’nin doğrudan yabancı yatırım teorilerine katkısını ortaya koymayı hedeflemektedir. Teknolojik değişimler ve buna bağlı olarak üretim yapısının karmaşık hâle gelmesi çokuluslu şirketlerin yatırım kararlarını etkilemektedir. Çokuluslu şirketler yatırım kararı alırken ucuz işgücü, ham maddeye erişim kolaylığı ve vergi muafiyeti gibi değişkenlerin etkisini dikkate almakla beraber yatırım yapacakları ülkedeki kurumlar ve bunların işleyişi de oldukça önemlidir. YKİ hem ülkelerin kurumsal gelişmişlikleri hem de farklı organizasyonel düzenlemeler ile ilgili yaklaşımıyla doğrudan yabancı yatırım teorilerine katkı sağlamaktadır. Böylelikle doğrudan yabancı yatırımların belirleyicileri üzerine daha fazla çıkarım yapabilme imkânı oluşmaktadır.

Kaynakça

Agarwal, J. P. (1980), Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 116(4), ss.739–773.

<https://doi.org/10.1007/BF02696547>

Ahlquist J. ve Prakash A. (2008), The Influence of Foreign Direct Investment on Contracting Confidence in Developing Countries, *Regulation & Governance*, 2(3), ss. 316-339, doi:10.1111/j.1748-5991.2008.00040.x

Artan S. Ve Hayaloğlu P. (2015), Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Kurumsal Belirleyicileri: OECD Ülkeleri Örneği, *Ege Akademik Bakış*, 15(4), ss. 551-564

Buckley P. Ve Casson M. (1976), *The Future of Multinational Enterprise*, London: Macmillan

Coase, R. (1937), Nature of Firm, *Economica*, 4(16), ss.386-405.
<https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>

Coase R. (1998b), *The Firm, The Market and The Law*, Chicago ve Londra: The University of Chicago Press

Coase R. (2008), The Institutional Structure of Production, (Edit. C. Menard ve M. Shirley), *Handbook of New Institutional Economics*, ss. 31-39, New York:Spinger

Çetin T. (2012), Yeni Kurumsal İktisat, *Sosyoloji Konferansları*, 0(45), ss.43-73

Çiçen Y.B. (2020), Yeni Kurumsal İktisat Perspektifi ve İşlem Maliyetleri, (Ed. Coşkun Can Aktan), *Kurumsal İktisat, Kurullar ve Kurumların İktisadi Gelişme Açısından Önemi*, ss.178-215, İzmir: SOBİAD Hukuk ve İktisat Araştırmaları Merkezi Yayınları

Da Cruz B, Floriani D.E., Amal M. (2022), The OLI Paradigm as Comprehensive Model of FDI Determinants: A Sub-national Approach, *International Journal of Emerging Markets*, 17(1), ss.145-176. DOI:[10.1108/IJOEM-07-2019-0517](https://doi.org/10.1108/IJOEM-07-2019-0517)

Daude C. ve Stein E. (2007), The Quality of Institutions and Foreign Direct Investment, 19(3), ss. 317-344, <https://doi.org/10.1111/j.1468-0343.2007.00318.x>

Dumludağ D. (2009), An Analysis of the Determinants of Foreign Direct Investment in Turkey: The Role of the Institutional Context, *Journal of Business Economics and Management*, 10(1), ss.15-30, <https://doi.org/10.3846/1611-1699.2009.10.15-30>

Dunning J.H. (1981), Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach, *Weltwirtschaftliches Archiv*, 117(1), ss.30-64. <https://doi.org/10.1007/BF02696577>

Dunning J.H. (2001), The Electic (OLI) Paradigm of International Product: Past, Present and Future, *International Journal of the Economics of Business*, 8(2), ss.173-190. DOI:[10.1080/13571510110051441](https://doi.org/10.1080/13571510110051441)

Dunning J.H. (2004), An Evolving Paradigm of the Economic Determinats of International Business Activity, (Ed. J. Cheng ve M. Hitt), *Managing Multinationals in a Knowledge Economy: Economics, Culture*, ss.3-27, Vol,15, Bingley: Emerald Group Publishing Limited

Dunning J.H. ve Lundan S. M. (2008a), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Edward Elgar: Cheltenham ve Northampton. doi:10.1007/978-94-015-8016-8_3

Dunning J.H. ve Lundan S. M. (2008b), Institutions and OLI Paradigm of the Multinational Enterprise, *Asia Pac J Manage*, 25, ss.573-593. DOI:[10.1007/s10490-007-9074-z](https://doi.org/10.1007/s10490-007-9074-z)

Faeth, I. (2009), Determinats of Foreign Direct Invesment- A Tale of Nine Theoretical Models, *Journal of Economic Surveys*, 23(1), ss.165-196. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6419.2008.00560.x>

Henisz W. ve Williamson O. (1999), Comparative Economic Organization- Within and Between Countries, *Business and Politics*, 1(3), ss. 261-277, doi:10.1515/bap.1999.1.3.261

Hodgson G. M. (1993), Institutional Economics: Surveying the ‘Old’ and the ‘New’, *Metroeconomica*, 44(1), ss. 1-28

Kapas J. (2020), Formal and Informal Institutions and FDI Flows: A Review of the Empirical Literature and Propositions for Future Research, *Economic and Business Review*, 22(1), ss. 161-189

Kılıçaslan Y., Önder G., vd. (2018), *Türkiye'nin Yurt Dışı Yatırımları*, 1. Basım, Ankara: Efil Yayınevi

Kindleberger C.P. (1969), *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, Londra:Yale University Press

Lizondo J.S. (1991), Foreign Direct Investment, *IMF Working Paper*, No. 90/63, ss. 68-82. <https://doi.org/10.5089/9781451963519.001>

Maitland E. ve Nicholas S. (2003), New Institutional Economics: An Organising Framework for OLI, *International Business and the Eclectic Paradigm: Developing the OLI Framework*, (Edit. J. Cantwell ve R. Narula), ss.40-63, Londra ve New York: Routledge

Moosa, I.A. (2002), *Foreign Direct Investment: Theory, Evidence and Practice*, New York: Palgrave

North D.C. ve L.E. Davis (1971), *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge: University Press

North D.C. (1995), New Institutional Economics and Third World Development, *New Institutional Economics and Third World Development*, (Edit. J. Harriss, J. Hunter ve C. Lewis), ss. 17-26, Londra ve New York: Routledge

North D.C. (2010), *Kurumlar, Kurumsal Değişim ve Ekonomik Performans*, 2.Baskı, İstanbul: Sabancı Üniversitesi

OECD (2008), *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Fourth Edition, OECD Publishing

Özçelik E. Ve Özveren E. (2015), Kurumsal İktisat'ın Dünü, Bugünü ve Yarını, *Ekonomik Yaklaşım Dergisi*, 26(96), ss. 17-57, doi: 10.5455/ey.35805

Özveren E. (2007), *Kurumsal İktisat*, Ankara: İmge Kitabevi

Richter, R. (2015), *Essays on New Institutional Economics*, İsviçre:Spinger Publishing

Seçilmiş E. (2016), Coase Teoremine Alternatif Bakış, Finans Politik & Ekonomik Yorumlar, 53(612), ss. 9-20

Seyoum B. (2011), Informal Institutions and Foreign Direct Investment, *Journal of Economic Issues*, 45(4), ss. 917-940

Şatıroğlu K. (1984), *Çokuluslu Şirketler*, Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi

Tekeli İ. Ve İlkin S. (1987), *Dünyada ve Türkiye'de Serbest Üretim Bölgelerinin Doğuş ve Dönüşümü*, Ankara: Yurt Yayınevi

Trevino L. Ve Grosse R. (2005), New Institutional Economics and FDI Location in Central and Eastern Europe, *Management International Review*, 45(2), ss.123-145

Williamson O. E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets and Relational Contracting*, New York: The Free Press

Williamson O.E. (1993), Transaction Cost Economics and Organization Theory, *Industrial and Corporate Change*, 2(1), ss. 77-107. DOI:[10.1093/icc/2.1.107](https://doi.org/10.1093/icc/2.1.107)

Williamson O.E. (1998), Transaction Cost Economics: How It Works; Where It is Headed, *De Economist* 146, ss.23-58. DOI:[10.1023/A:1003263908567](https://doi.org/10.1023/A:1003263908567)

Williamson O. E. (1996), *The Mechanisms of Governance*, New York; Oxford: Oxford University Press

Williamson O. E. (2008), Transaction Cost Economics, (Edit. C. Menard ve M. Shirley), *Handbook of New Institutional Economics*, ss. 41-65, New York:Springer

Wink Junior M. Sheng H. ve Eid Junior W. (2011), Transaction Costs: An Empirical Analysis of Their Relationship with Investment and Foreign Direct Investment, *Revista de Administraçao de Empresas*, 5(12), ss. 175-187

Yavan N. (2006), *Türkiye’de Doğrudan Yabancı Yatırımların Lokasyon Seçimi Üzerine Uygulamalı Bir Araştırma*, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi, Ankara

Extended Summary

Since the 1960s, foreign direct investment theories have been developed to determine why firms want to invest beyond national borders. On the other hand, NIE, which originated in the same period, has gained an important place in the economic thought system by addressing issues such as firm theories, property rights, contracts, law, institutions, and institutional change. This study aims to reveal the contribution of concepts such as transaction costs and institutions to these theories by examining the foreign direct investment theories within the framework of NIE.

In this context, internalization theory and eclectic paradigm approach are examined according to institutional understanding. The internalization theory developed by Peter J. Buckley and Mark Casson explains why firms invest directly in foreign countries rather than export, import, or license. This theory emerged with the application of the approach of NIE to multinational companies that firms are more effective in internalizing transactions than the market. The fact that markets operate with imperfect competition causes delays and irregularities, resulting in transaction costs. For this reason, multinational companies aim to reduce transaction costs by internalizing the markets of the sectors in which they operate within the company. At the same time, the company has collected all its activities under a single roof, taking measures against uncertainty and risk factors. This situation makes it easier for the firm to make a long-term plan. The theory developed based on Coase's article is the version of the market-firm distinction adapted to the foreign activities of the firms. The other theory examined is the approach known as the eclectic or OLI paradigm put forward by John H. Dunning. According to this approach, companies invest abroad when they have the advantages of ownership, location, and internalization. Ownership advantages refer to the fact that a company has different benefits than those in the country's companies where it will invest. These are income-generating

advantages such as firm-specific property rights, managerial and institutional advantages, cheap labor supply, and economies of scale. The internalization advantages are the situation where it is more profitable for the firm with the ownership advantages to internalize and use them instead of selling or leasing them. Finally, location advantages mean the company invests in a location outside its national borders where it can benefit from these advantages. Factors such as the distance between the host country and the source country, access to natural resources, and market size are influential in the selection of the investment location. This theory has a dynamic policy compared to other direct foreign theories.

The changes in the investment environment due to technological developments and globalization and the components of the OLI paradigm are discussed together with North's institutional understanding. The activities of multinational companies have evolved into knowledge-intensive and relationally-based. The OLI paradigm has been redesigned to explore and evaluate how national-level institutions can affect the operations of multinationals and how multinationals' actions will affect these institutions over time. According to Dunning and Lundan, institutions encompass the rules that regulate and govern relationships within and outside the firm. At the same time, the nature of the rules and behaviors in question and the way they are implemented (spontaneous actions or laws, regulations) determine the critical components of the OLI structure and the scope and form of international production activities. Therefore, the parts of the OLI paradigm have been revised with the addition of institutions.

The inability of neoclassical economics to explain international capital movements affects the development of foreign direct investment theories. According to neoclassical theories, global capital movements result from the difference in interest rates between countries. It did not take into account institutional factors.

Exchange and organization are considered costless. On the other hand, NIE enables us to understand institutions, institutional environments, and economic organizations. At the same time, with the effect of these developments, it is accepted that together with the economic factors, institutional factors are also the determinants of foreign direct investments. Institutional factors are sometimes considered more decisive in foreign direct investment attraction.