

KÖKEN ÜLKE KURUMLARI VE İHRACAT PERFORMANSI: GELİŞMEKTE OLAN ÜLKE KOBİ'LERİ¹



Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
KAÜİBFD
Cilt, 15, Sayı 30, 2024
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 05.04.2024 Yayına Kabul Tarihi: 19.09.2024

Ebru ÖZTÜRK KÖSE
Dr. Öğr. Üyesi
Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,
Tokat, Türkiye
ebru.ozturk@gop.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-4056-4105

ÖZ | Bu araştırma, gelişmekte olan ülkelerdeki KOBİ'lerin ihracat performansı üzerinde köken ülke kurumlarının etkisini araştırmayı amaçlamaktadır. Bu araştırma özellikle, gelişmiş düzenleyici kurumların ve politik/yasal kurumsal zorlukların, gelişmekte olan ülkelerde faaliyet gösteren KOBİ'lerin ihracat performansı üzerindeki etkisini incelemektedir. Kurumların iki farklı yönüne odaklanan bu araştırma, tek bir kurumsal yapıya odaklanan önceki araştırmalardan farklılık göstermektedir. Çalışma firma düzeyindeki verilerini 2009 ve 2013 Dünya Bankası İşletme Anketlerinden almaktadır. Toplamda, 27 Orta Asya ve Doğu Avrupa ekonomisinden 1359 KOBİ firmasından toplanan anket verilerini kullanarak hipotezlerini test etmektedir. Veri seti Logit ve Tobit yöntemleri ile analiz edilmiştir. Bulgular, gelişmiş düzenleyici kurumların gelişmekte olan ülkelerdeki KOBİ'lerin ihracat performansını olumsuz yönde etkilediğini göstermektedir. Sonuçlar ayrıca politik ve yasal kurumsal zorlukların firmaların ihracat performansını olumsuz etkilediğini göstermektedir. Bu bulgular ışığında, farklı özelliklere sahip kurumların ihracat performansı üzerindeki farklı etkilerini göstererek uluslararası işletme literatürüne katkıda bulunmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Köken ülke kurumları, ihracat performansı, KOBİ

JEL Kodlar: O17, P30, L25

Alan: İşletme

Türü: Araştırma

DOI: 10.36543/kauibfd.2024.018

Atıfta bulunmak için: Öztürk Köse, E., (2024). Köken ülke kurumları ve ihracat performansı: Gelişmekte olan ülke KOBİ'leri. *KAÜİBFD*, 15(30), 457-482.

¹ İlgili çalışmanın etik kurallara uygunluğu beyan edilmiştir.

HOME COUNTRY INSTITUTIONS AND EXPORT PERFORMANCE: EMERGING ECONOMY SMES



Kafkas University
Economics and Administrative
Sciences Faculty
KAUJEASF
Vol. 15, Issue 30, 2024
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 05.04.2024 Accepted Date: 19.09.2024

Ebru ÖZTÜRK KÖSE
Asst. Prof. Dr.
Tokat Gaziosmanpaşa University
Faculty of Economics and
Administrative Sciences,
Tokat, Türkiye
ebru.ozturk@gop.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-4056-4105

ABSTRACT | This research examines the impact of different aspects of home country institutions on export performance of emerging economy SMEs. Specifically, this research explores the influence of developed regulatory institutions and political and legal institutional hardships on export performance of emerging economy SMEs. By focusing on two distinct aspects of institutions, this research differs from prior research that has focused on broad institutional constructs. This research draws its firm-level data from the 2009 and 2013 World Bank Enterprise Surveys. In total, this research has its dataset from 1359 SMEs from 27 Central Asia and Eastern Europe emerging economies to test its hypotheses. Logit and Tobit estimations are used to test its hypotheses. The findings suggest that developed regulatory institutions negatively influence export performance of emerging economy SMEs. The results also show that political and legal institutional hardships negatively affect export performance of such firms. These findings contribute to international business literature by showing the distinct impacts of different institutions on export performance.

Keywords: Home country institutions, export performance, SMEs

JEL Codes: O17, P30, L25

Scope: Business administration

Type: Research

1. GİRİŞ

Kurumsal teoriye göre, kural ve düzenlemeler firmaların stratejilerini etkilemektedir (Peng, Wang & Jiang, 2008). Uluslararasılaşma literatüründe, mevcut çalışmalar ev sahibi (*host country*) ve köken ülke (*home country*) kurumlarının gelişmiş ve gelişmekte olan ülke firmalarının uluslararasılaşmasını nasıl etkilediğini incelemişlerdir (Cuervo-Cazurra, 2012; Cuervo-Cazurra & Genc, 2008). Her şeyden önce araştırmacılar, yatırımların yeri, giriş şekli ve ihracat performansı gibi firmaların farklı stratejik seçimlerini etkilemede ev sahibi ülke kurumlarının önemine dikkat çekmişlerdir (Wu, Wang, Hong, Piperopoulos & Zhuo, 2016). Son zamanlarda dikkatler, firmaların uluslararasılaşma girişimlerini açıklamada köken ülke kurumlarının önemini anlamaya yönelmiştir (Nuruzzaman, Singh & Gaur, 2020). Ancak, köken ülke kurumlarının rolünün altında yatan teorik mekanizmalar tam olarak araştırılmamıştır. Bu çalışma, gelişmekte olan ülkelerdeki küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ)'lere kurumsal gelişmişlik (*institutional quality*) ve kurumsal zorluklar (*institutional hardships*) perspektifinden kurumsal bir bakış açısı önererek mevcut literatüre katkı yapmayı hedeflemektedir.

Kurumsal teori literatürü, kurumsal ortamların firma stratejisini ve performansını kritik olarak etkileyen iki temel yönünü tanımlamıştır. Kurumsal çevre hakkında düşünmenin yaygın yollarından biri kurumsal kalite yani gelişmişlik düzeyidir (Wu & Chen, 2014). Genel anlamda kurumsal kalite/gelişmişlik, düşük yolsuzluk, güçlü bir hukukun üstünlüğü ve yüksek düzeyde düzenleyici kalite olarak tanımlanmaktadır. Ayrıca Kaufman, Kraay ve Mastruzzi (2006) kurumların kalitesini gösteren altı boyut belirlemiştir; ifade özgürlüğü ve hesap verebilirlik, politik istikrar ve şiddetsizlik, hükümet etkinliği, idari kalite, hukukun üstünlüğü yolsuzluğu kontrol edebilme. Bahsedilen bu altı boyutun firmaların stratejisi ve performansı üzerinde eşit etkiye sahip olmadığını belirtmek önemlidir. Bu nedenle bu çalışma, gümrük ve ticaret düzenlemeleri, vergi idaresi, vergi oranları, işletme lisansları ve izinleri ve çalışma düzenlemeleri gibi iyi uygulanan kural ve düzenlemelerin varlığını ifade eden düzenleyici kurumların kalitesinin (*institutional regulatory quality*) etkisine odaklanmaktadır. Bu kural ve düzenlemeler piyasaların daha istikrarlı ve sağlıklı işlenmesini sağlamaktadır. Yüksek kurumsal düzenleme kalitesi faktör piyasalarının işleyişinin kolaylaştırdığını ve işlem maliyetlerinin düştüğünü ifade etmektedir. Bu pozitif etki ise firmaların kaynaklarından değer elde etme yeteneğini ve becerisini olumlu yönde etkilemektedir. Örneğin, firmalar verimsiz vergi yönetimi ve yüksek kurumlar vergisi oranları nedeniyle yüksek vergi yüküyle karşı karşıya kalabilmekte, bu da firmaların uluslararası ticaretinde hileli raporlamalara yol açabilmektedir (Gökalp, Lee & Peng, 2017). Diğer bir örnek

ise sınır ötesi işlemleri etkileyen gümrük ve ticaret düzenlemelerine ilişkin idari süreçlerin basitleştirilmesi olabilir. Genel olarak, verimsiz piyasa araçları işlem ve piyasa maliyetlerini arttırmakta ve firmaların rekabet gücünü ciddi şekilde azaltmaktadır (North, 1990).

Kurumsal çevrenin bir başka yönü kurumsal zorluklarla ilgilidir. Bu zorluklar firmaların faaliyet gösterme verimliliğini azaltan politik ve yasal kurumsal sınırlamalara (*institutional political and legal hardships*) atıfta bulunmaktadır. Verimsiz ve yetersiz politik ve yasal kurumlar, yolsuzluk ve kaynak elde etmek için siyasi ağlara güvenme ve gayri resmi iş yürütmeyi kapsamaktadır. Genel anlamda, önceki çalışmalar kurumsal boşlukların etkisini araştırırken az gelişmiş kurumlara odaklanmıştır (Wu & Chen, 2014). Aslında az gelişmiş kurumlar, mülkiyet haklarının korunması, zayıf ticaret kanunları, şeffaf olmayan hukuk sistemi, az gelişmiş faktör piyasaları ve verimsiz piyasa araçları gibi resmi kurumları kapsamaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde özel çıkar için kamu gücü, gelişmiş ülkelere göre daha belirgindir. Hukuk sisteminin kalitesizliği ve siyasi sistemlerdeki hızlı değişimler nedeniyle kamu görevlileri kamu otoritesini kötüye kullanma konusunda birçok fırsata sahip olabilmektedirler. Bu nedenle, hükümet müdahalesi, siyasi maliyetler ve zayıf mahkeme sistemi gibi kurumsal zorluklar, verimli iş operasyonları için giderek artan zorluklar yaratmaktadır (Sharma, 2011). Örneğin, ihracatı kolaylaştırmak için gümrük yetkililerine ödeme yapmaya yönlendirilen para, aslında firmalar tarafından iş geliştirme için kullanılabilir (Krasniqi & Desai, 2016).

Kurumların farklı özellikleri, firmaların ve yöneticilerinin davranışlarını önemli ölçüde şekillendirmektedir (Hoskisson, Eden, Lau & Wright, 2000; North, 1990). Mevcut çalışmalar, kolaylaştırıcı ve kısıtlayıcı yönleri olan kurumların yan yana var olduğunu ancak farklı kökenlere, süreçlere ve mekanizmalara sahip olduğunu ileri sürmektedir (Nuruzzaman, Singh & Gaur, 2020; Wu & Chen, 2014). Ancak önceki araştırmalar hem daha geniş kurumsal yapılar odaklanmış (Tan ve Chintakananda, 2016) hem de kendi ülke kurumlarının bu iki rakip (*kolaylaştırıcı ve kısıtlayıcı*) yönünü birbirinin yerine kullanmıştır (Nuruzzaman vd., 2020). Bu nedenle, farklı yönleri sahip belirli ülke kurumlarının aynı anda firmaların stratejilerini nasıl etkilediğinin daha iyi anlaşılması, kurumsal çevre literatürün gelişmesine yardımcı olacaktır. Bu bağlamda, bu araştırma köken ülke kurumlarının birbiriyle rekabet eden iki yönünü tespit etmiştir; bunlar düzenleyici kurumların kalitesi ve politik/yasal kurumların zorluklarıdır.

Bu çalışma, kurumsal kalite literatüründen yararlanarak, düzenleyici kurumların kalitesinin KOBİ'lerin dış pazarlara açılmasını teşvik ettiğini, kurumsal zorlukların ise bu ilişkiye kısıtlamalar getirdiğini ileri sürmektedir. Bu

çalışma ile kurumsal ortam iki farklı boyutta ele alınmaktadır: düzenleyici kurumların kalitesi ve politik/yasal kurumsal zorluklar. Kurumların iki önemli özelliğini dikkate alarak farklılaşan bu çalışma köken ülke kurumların önemini vurgulayarak gelişmekte olan ekonomideki KOBİ'lerin uluslararasılaşmasına ilişkin önceki çalışmalara katkı sağlamaktadır. Bu bağlamda, bu çalışma, düzenleyici kurumların kalitesi ile politik/yasal kurum zorluklarının, KOBİ'lerin ihracat performansına olan etkisi açısından farklılık gösterdiğini ileri sürmektedir.

2009 ve 2013 Dünya Bankası İşletme Anketlerini (World Bank Enterprise Surveys) ve Orta Asya ve Doğu Avrupa'daki 27 gelişmekte olan ülkeden 1359 firmadan oluşan bir örneklemi kullanan bu çalışma, düzenleyici kurumların kalitesinin ve politik/yasal kurumların zorluklarının gelişmekte olan ülke KOBİ'lerinin ihracat performansı üzerindeki etkilerini ampirik olarak test etmektedir. Çalışma sonuçları önemli bulgular göstermektedir. Beklenilenin aksine, düzenleyici kurumların kalitesinin, gelişmekte olan ülkedeki KOBİ'lerin ihracatı üzerinde negatif yönlü etkisini ortaya koymaktadır. Ayrıca, politik ve yasal etkisizliğin KOBİ'lerin ihracatı üzerinde olumsuz etkisi olduğunu göstermektedir.

2. TEORİ VE HİPOTEZLER

Kurumlar, firmaların davranış ve eylemlerini etkileyen oyunun kuralları olarak tanımlanmaktadır (North, 1990). Başka bir deyişle, iş ortamlarını yönetir, piyasa işlemlerini koordine eder ve firmaların sahip olduğu stratejik seçimlerin uygulanmasını sınırlandırır veya kolaylaştırır (Peng, 2003). Örneğin, eğer firmaların stratejileri, kurumsal mantık ile uyumlu değilse kurumlar firma davranışını kısıtlayabilirler (Khanna & Palepu, 1999). Bunun tersine, kurumsal çevreye uyum sağlamaları halinde ise kurumlar, firmaların tercihlerini destekleyebilir. Kurumları oyunun kuralları olarak belirleyen ve dolayısıyla firmaların uluslararası rekabet gücünü önemli ölçüde etkileyen kurumsal teori, uluslararası işletme literatüründe yaygın olarak kullanılmaktadır (North, 1990; Peng & Meyer, 2011). Kurumsal teoriye göre firmaların uluslararasılaşma stratejisi sadece firma kaynakları ve yetenekleri tarafından değil aynı zamanda çeşitli kurumsal koşullar tarafından da yönlendirilmektedir. Örneğin, firmalar kurumsal koşullara farklı şekillerde yanıt vermeyi seçebilirler (Hong, Wang & Kafouros, 2015). Kurumların etkilerindeki firmalar arası farklılıklar, zaman içinde kurumsal değişimler yaşayan gelişmekte olan ülkelerde özellikle önemlidir. Kurumsal teorinin gelişmiş ekonomi firmalarına uygulanan temel mekanizmalarının, gelişmekte olan ülke firmalarına uygulanan mekanizmalardan farklı olacağı anlamına gelmektedir. Bu farklılıklar, kurumsal yaklaşımı özellikle

gelişmekte olan ülke firmalarının uluslararasılaşmasının analiziyle ilgili hale getirmektedir (Hong vd., 2015; Tang, Shu & Zhou, 2022).

Kurumsal çervelerdeki bu derin farklılıklar, araştırmacıları ev sahibi (*host country*) ve köken ülke (*home country*) kurumlarının gelişmekte olan ülke firmalarının uluslararasılaşmasını nasıl etkilediğini incelemeye yöneltmiştir. Her şeyden önce bilim insanları, gelişmekte olan ülke firmalarının farklı uluslararasılaşma stratejilerini etkilemede ev sahibi ülke kurumlarının önemine dikkat çekmişlerdir (Chang, Kao, Kuo & Chiu, 2012; Wright, Filatotchev, Hoskisson & Peng, 2005). Son zamanlarda dikkatler, gelişmekte olan ekonomideki firmaların uluslararasılaşma performansını açıklamada köken ülke kurumlarının önemini anlamaya yönelmiştir (Deng & Zhang, 2018; Ma, Ding & Yuan, 2016).

Köken ülkedeki kurumları inceleyen çalışmaların çoğu ise, kurumsal gelişim düzeyine veya kurumsal kaliteye odaklanmıştır (Nuruzzaman vd., 2020; Wu & Chen, 2014). Ngo, Janssen, Leonidou ve Christodoulides (2016), Ma, Ding ve Yuan (2016), Cardoza, Fornes, Farber, Duarte ve Gutierrez (2016) ve Estrin, Meyer, Nielsen ve Nielsen (2016) çalışmalarının haricinde kurumsal kalitenin farklı boyutlarının vurgulanmadığını belirtmek önemlidir. Ayrıca köken ülke kurumlarındaki kısıtlamaların/zorlukların etkisini yalnızca üç çalışma incelemiştir (Nuruzzaman vd., 2020; Rialp-Criado & Komochkova, 2017; Wu & Chen, 2014). Genel olarak, bu çalışmalar köken ülke kurumlarının gelişimi ve ihracat performansına ilişkin anlayışımıza katkıda bulunurken, hangi kurumların ihracat faaliyetlerinde firmaları desteklediği veya kısıtladığı konusunda daha ayrıntılı bir anlayış geliştirmeye ihtiyaç vardır.

Aslında kurumsal teori, kurumların hem kolaylaştırıcı hem de kısıtlayıcı yönlerinin firma stratejisini ve ihracat performansını kritik derecede etkilediğini öne sürmektedir. Özellikle Wu ve Chen (2014) ve Nuruzzaman, Singh ve Gaur (2020), bu iki rakip unsurun ev ortamında bir arada bulunduğunu ve aynı anda incelenmesi gerektiğini öne sürmüştür. Ancak kurumların bu iki rakip yönü benzer olarak değerlendirilmiş ve birbirinin yerine kullanılmıştır. Aslında, her kurum türünün farklı kökenleri ve süreçleri vardır, dolayısıyla firmaların değer elde etme şeklini etkilemede farklı roller oynamaktadırlar (Agostino, Nifo, Trivieri & Vecchione, 2020; Cerar, 2009; Li, Xia, Shapiro & Lin, 2018; Tan & Chintakananda, 2016). Bu nedenle, hem kolaylaştırıcı hem de kısıtlayıcı kurumların farklı ve spesifik özelliklerini aynı anda keşfetmek önemlidir (Nuruzzaman vd., 2020; Wu & Chen, 2014).

Bu bağlamda, bu araştırma özellikle ticari işlemleri yöneten hükümetle ilişkili kurumları incelemektedir. Gelişmekte olan ülkelerdeki firmalar, güçlü hükümet müdahalesi ve etkisi ile oldukça düzenlenmiş bir ortamda faaliyet

göstermektedir ve bu nedenle hükümetlerin kaynakları, hükümet düzenlemeleri ve kanunlarla ilişkilendirilmektedir. Kolaylaştırıcı bakış açısıyla bu makale, gelişmiş düzenleyici kurumların etkisini dikkate almaktadır (Barasa, Knoblen, Vermeulen, Kimuyu & Kinyanjui, 2017; Deng & Zhang, 2018). Gelişmiş düzenleyici kurumlar, hükümetin vergi idaresi, ticaret düzenlemeleri, izinler ve diğer düzenleyici yapılar gibi sağlam politika ve düzenlemeleri formüle etme ve uygulama becerisini ifade etmektedir (Barasa vd., 2017). Kısıtlayıcı bakış açısıyla bu araştırma politik ve yasal kurumların zorluklarını araştırmaktadır. Politik ve yasal kurumlar kurumsal ortamda firmaların ihracat performansını etkileyen temel unsurlardır (Nuruzzaman vd., 2020). Politik ve yasal kurumlar; kanunlar, mahkeme kararları ve istikrarlı politikalar gibi davranışları yönetmek için kullanılan kurallardır (North, 1990; Luo & Tung, 2007; Oliveira vd., 2018; Sharma, 2011). Gelişmekte olan ülkelerde özel kazanç için kamu gücü çok yaygın olduğundan, politik ve yasal kurumlar kuralların tekdüze olarak mı yoksa ihtiyari olarak mı uygulandığını yansıtmaktadır.

2.1. Düzenleyici Kurumların Etkisi

İyi çalışan düzenleyici kurumlar, KOBİ'lerinin ihracat yaparken karşılaştıkları işlem maliyetlerini azaltmakta ve böylece firmaların kaynaklarından değer elde etme yeteneklerini olumlu yönde etkilemektedir (Alonso & Garcimartin, 2013; North, 1990; Peng & Meyer, 2011; Peng vd., 2008). Aslında gelişmiş düzenleyici kurumlar, piyasadaki mevcut bilgileri firmalar ile paydaşlar, yabancı alıcılar veya ticaret ortakları gibi dış aktörler arasında şeffaf ve yaygın olarak erişilebilir hale getirmektedir (Cannizzaro & Weiner, 2018). Böylece aktörler arasındaki bilgi akışını kolaylaştırarak işlem verimliliğini arttırmaktadır. Aslına bakılırsa, gelişmekte olan ülkelerin düzenleyici kurumları artan bürokrasi ve karmaşık düzenlemelerle ilişkilidir. Örneğin, sınır ötesi işlemlere ilişkin idari prosedür, ihracat için gereken belge sayısının artması ve vergi dairesinde bizzat geçirilen uzun saatler nedeniyle bilgi akışını yavaşlatabilmektedir (Nuruzzaman vd., 2020; Zhou, Gao & Zhao, 2017). Firmalar ayrıca vergi idaresi ve oranları hakkında yeterince bilgi verilmemesi nedeniyle vergi yüküyle karşı karşıya kalabilmekte, bu da firmaların uluslararası ticaretinde hileli raporlar almasına yol açabilmektedir (Gökalp, Lee & Peng, 2017). Ayrıca onaylar, izinler ve lisanslar dış gözlemcilere karşı daha az şeffaf olabilmektedir (Millar, Eldomiaty, Choi & Hilton, 2005). Aslında çoğu işletme, yasal olarak faaliyet gösterebilmek için arazi izinleri, ithalat veya ihracat lisansları veya bir hükümet yetkilisi tarafından verilen proje onayları gibi yasal lisanslara ihtiyaç duymaktadır. Şeffaflığın olmaması, firmaların onay ve lisansları nispeten kolay alamamasına ve dolayısıyla işletme faaliyetleriyle ilgili işlem maliyetlerinin artmasına neden olmaktadır (Tonoyan, Strohmeyer, Habib &

Perlitz, 2010). Bu, şeffaflığı azaltan ve bilgi akışını yavaşlatan bu karmaşık ve zorlu düzenleyici kurumlar nedeniyle dış ortakların bu tür ortamlardan gelen firmalarla ticaret yapmaktan uzak duracağı anlamına gelmektedir.

Üstelik gelişmekte olan ülkelerin verimsiz düzenleyici kurumları, doğru işgücünün bulunmasına ilişkin işlem maliyetlerini de artırabilir (Alston & Gillespie, 1989). Aslında gelişmekte olan ülkelerdeki hükümetler çalışma konusunda katı düzenlemelere gidebilmektedirler (World Bank, 2009). Hükümetler asgari ücreti belirleyebilir veya işverenlerin işçilere sağlık hizmeti, doğum izni vb. gibi ücret dışı faydalar sağlamasını zorunlu kılabilir. Hükümetler ayrıca firmaların işçi çıkarma olanağını da kısıtlayabilir. İşçi sözleşmelerinin hangi koşullar altında feshedilebileceğine dair karar verebilirler. Aşırı sertlik, işgücünün işe alınmasının maliyetini artırabilir. Aslında bu aşırılık, vasıflı üretime ve üretim dışı iş gücüne yapılan yatırımı azaltabilir ve dolayısıyla becerilerdeki eksikliği artırabilir (Alesina, Battisti & Zeira, 2018). Bu nedenle, uluslararası ticaret faaliyetlerinde önemli bir yere sahip olan vasıflı işgücünün (yani yöneticiler, idareciler) bu tür ülkelerde düşük olması muhtemeldir. Özetle, verimsiz düzenleyici kurumlar, gelişmekte olan ülkelerdeki KOBİ'ler için vasıflı işgücü bulma ve işe alma sorununu daha da kötüleştirebilmektedir.

Sonuç olarak, kurumsal destek mantığı, gelişmiş düzenleyici kurumların gelişmekte olan ülkelerdeki KOBİ'lerin ihracat performansını artırdığını ileri sürmektedir. Kurumsal destek mantığı, gelişmekte olan ülke firmalarının ülke içindeki düzenleyici kurumların avantajlarını alıp stratejik avantajlara dönüştürebileceğini öne sürmektedir (Cuervo-Cazurra, Luo, Ramamurti & Ang, 2018; Nuruzzaman vd., 2020; Sun, Peng, Lee & Tan, 2015). İyi işleyen düzenleyici ortam şeffaflığı artırmakta ve işlem maliyetlerini azaltıp, böylece dış paydaşlar, yani ticaret ortakları tarafından meşruiyet ve kabulü artırmaktadır (Doh & Kim, 2014; Gao, Murray, Kotabe & Lu, 2010). Bu açıklamalar doğrultusunda, aşağıdaki hipotez öne sürülmektedir:

H₁: Gelişmiş düzenleyici kurumlar, gelişmekte olan ülkedeki KOBİ'lerin ihracat performansını artırmaktadır.

2.2. Politik ve Yasal Kurumların Etkisi

Politik ve yasal kurumlardaki zorluklar, artan yolsuzluk ve rüşvetin yanı sıra politika riskleri ve belirsizlik yoluyla iş yapmanın maliyetlerini artırmaktadır (Krammer, 2019; Tonoyan vd., 2010). Bu durum, firmaları ekonomik işlemlerde fırsatçı davranışlara maruz bıraktığından ve dolayısıyla bu koşullar altında iş yaparken güven ve güvenilirliği azalttığından, firmaların mevcut kaynaklardan değer elde etme yeteneğini olumsuz yönde etkilemektedir (Cahen, Lahiri & Borini, 2016; Meyer, Estrin, Bhaumik & Peng, 2009; North, 1990). Politik ve yasal kurumların iyi işlemediği ekonomilerde, hükümet yetkililerinin kaynaklara,

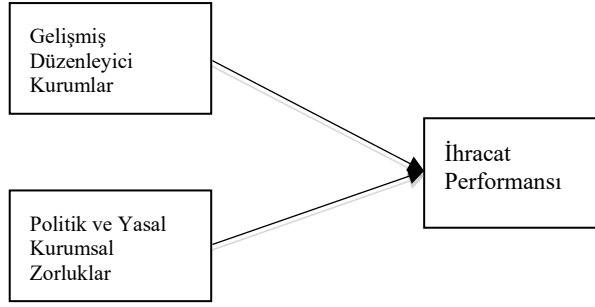
finansla veya bilgiye ayrıcalıklı erişim konusunda yüksek düzeyde kamu gücüne sahip olmaları muhtemeldir. Hükümet yetkilileri, firmaları düşük rütbeli kamu görevlilerine küçük ödemeler yapmaya zorlayarak bu gücü özel kazanç için kötüye kullanabilir. Zhou ve Poppo (2010), yöneticilerin hukuk sisteminin kendi çıkarlarını koruyabileceğini algıladıklarında, ilişkisel güvenilirlikten ziyade açık sözleşmeleri kullanma eğiliminde olduklarını ileri sürmektedir. Başka bir deyişle, eğer hukuk sistemi iyi çalışmıyorsa firmalar yolsuzluk ve rüşvet gibi resmi olmayan, piyasa temelli olmayan stratejilere yönelmekte ve dolayısıyla operasyon maliyetlerini artırmaktadır.

Ayrıca iyi işleyen politik ve yasal kurumlar, politika risklerini ve belirsizliği azaltarak firmalar için uygun bir ortam yaratabilir. Politika riskleri, hükümetin kuralları, düzenlemeleri ve bunların uygulanabilirliğini değiştirebileceği ve dolayısıyla firmaların faaliyetlerinde belirsizlik yaratabileceği anlamına gelmektedir. Daha spesifik olarak, beklenmeyen politika ve düzenleme değişiklikleri, geleceğe ilişkin doğru bilgi edinmenin maliyetlerini artırmakta ve dolayısıyla yöneticilerin riskli faaliyetler üstlenme konusundaki güvenini azaltmakta veya yöneticilerin karar verme süreçlerini olumsuz etkilemektedir (Xie, Qi & Zhu, 2019). Bu beklenmedik değişiklikler aynı zamanda hükümet yetkililerinin kaynak tahsisine ve kararlarına ilişkin belirsizlik de yaratmaktadır. Buna göre firma yöneticileri, ihracat gibi zorlu faaliyetlere kaynak ayırma konusunda isteksiz olabilmektedir (Wu & Chen, 2014).

Sonuç olarak, kurumsal boşluklar mantığı, politik ve yasal kurumlardaki dezavantajların, ek maliyetler, artan belirsizlik ve verimsiz kamu hükümleri yoluyla gelişmekte olan ülke firmalarının çabalarını azaltabileceğini, dolayısıyla daha fazla köken ülke merkezli hale gelebileceğini ve dış pazarlardaki yatırımlarını azaltabileceğini ileri sürmektedir (Cuervo-Cazurra, 2006; Tang vd., 2022). Bu sebeple, bu araştırma, verimsiz politik ve yasal kurumlar nedeniyle artan işlem maliyetlerinin, gelişmekte olan ülkelerdeki KOBİ'lerin ihracat performansını azaltacağını beklemektedir. Bu açıklamalar doğrultusunda, aşağıdaki hipotez öne sürülmektedir:

H₂: *Politik ve yasal kurumlardaki zorluklar, gelişmekte olan ülkelerdeki KOBİ'lerin ihracat performansını azaltmaktadır.*

Öne sürülen teoriksel çerçeve Şekil 1'de özetlenmektedir.



Şekil 1: Önerilen Teoriksel Model

3. YÖNTEM

3.1. Veri ve Örneklem

Firma düzeyindeki veriler, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (European Bank for Reconstruction and Development) ile Dünya Bankası'nın ortak çalışması olan İş Ortamı ve İşletme Performansı Anketi (Business Environment and Enterprise Performance Survey - BEEPS) veri tabanından çekilen ikincil veri setlerinden elde edilmektedir. Anketler ile düzenli olarak farklı yıllarda veriler toplanmaktadır². Bu çalışmada kullanılan veri seti, 2009 ve 2013 yıllarında gerçekleştirilen iki farklı anket ve gözlem yıllarına sahip firmaların bir alt örneğidir. Panel veri seti oluşturmak için hem 2009 hem de 2013 anketlerinde yer alan firmalar seçilmiştir. Örneklemdeki firmalar 27 farklı Orta Asya ve Doğu Avrupa gelişmekte olan ülke ekonomilerinden temin edilmiştir. Bu çalışma Avrupa Birliği İstatistik Kurumu Eurostat'ın KOBİ'leri 250'den az çalışanı olan işletmeler olarak tanımlayan tanımına dayanarak geliştirilen büyüklük kriterine göre gelişmekte olan ülke KOBİ'lerine odaklanmaktadır. Eksik verileri olan firmaları çıkararak veri setini temizledikten sonra çalışma, 2 basamaklı ISIC koduyla ölçülen 25 sektörü temsil eden 1359 KOBİ'den oluşan bir örneklemle sonuçlanmıştır. Tablo 1'de ülke ve sektöre göre örneklem dağılımı hakkında bilgi verilmektedir. Örneklem içerisinde 583 firma Orta Asya ülkelerinden ve 776 firma ise Doğu Avrupa ülkelerinden gelmektedir. Ülkelerin örneklem içerisindeki yüzdeleri dağılımı çoğunluk için %0.1'in üzerindeyken Slovakya ve Polonya için bu değer %0.1'in altındadır. En yüksek yüzdeleri paya Makedonya ve Ermenistan ülkeleri sahiptir. Örneklem içerisinde 817 firma hizmet sektöründe aktif iken, 542 firma ise üretim sektöründe yer almaktadır. Hizmet sektöründe en

² Firma düzeyindeki bu veriler, <https://www.enterprisesurveys.org/en/enterprisesurveys> adresinden kaydolunarak temin edilebilmektedir (World Bank Group, 2020).

yüksek yüzdelik paya perakende sektörü sahip olmakla beraber en düşük yüzdelik paya ulaşım hizmetleri sahiptir. Üretim sektöründe en yüksek yüzdelik paya yapı işleri/inşaat sektörü sahip iken, kağıt ve metal işleri en düşük yüzdelik paya sahiptir.

BEEPS, yönetim alanında çok sayıda çalışma için köklü bir veri tabanıdır (Qi, Zou, Xie, Meng, Fan & Cao, 2020; Xie, Qi & Zhu, 2019). Çok çeşitli ülkeleri ve yılları kapsayan katmanlı bir firma örneğinden bilgi toplandığı için bu verileri kullanmak avantajlar sağlamaktadır. Bu anket, sektöre (imalat, perakende ticaret ve diğer hizmetler), işletme büyüklüğüne (<5 çalışan, 5-19 çalışan, 20-99 çalışan ve >99 çalışan) ve bölgeye göre rastgele örnekleme prosedürü ile katmanlara ayrılmıştır. Ankete her firmanın işletme sahibi veya yöneticisi yanıt vermektedir. Anket, firmaların düzenleyici ortamları ve altyapılarının yanı sıra firma düzeyindeki verilere ilişkin soruları içermektedir. İhracat performansı, mali destek ve kurumsal ortam dahil olmak üzere firma performansı göstergelerine ilişkin temel bilgileri içermektedir.

Anket yönteminin kullanılması, ortak yöntem varyansı (CMV) ile ilişkili endişeleri ortaya çıkarabilir. Dünya Bankası araştırma sürecinde potansiyel CMV'yi azaltmak için çeşitli yöntemler kullanılmaktadır. Öncelikle ankete katılanlara anonimlik güvencesi verilmektedir. İkincisi, anketin tasarımında farklı yanıt formatları kullanılmaktadır. Örneğin bağımsız değişkenler Likert ölçeği ve evet/hayır sorularıyla ölçülürken, bağımlı değişken yüzdeyle ölçülmektedir. Üçüncüsü, her iki bağımlı değişken de algısal ölçümler olmayıp muhasebe verilerine dayanmaktadır ve bu da CMV endişelerini azaltmaktadır. Ayrıca bu çalışma verilerini iki farklı anket dalgasından almaktadır. Bu nedenle, aynı kişi muhtemelen farklı zaman dilimleri için her iki anketi de doldurmayacaktır; bu da ortak yöntem farklılığı potansiyelini azaltmaktadır.

Tablo 1: Ülkeye ve Sektöre Göre Örneklem Dağılımı

Ülke	Gözlem	ISIC-2 haneli endüstri kodu	Gözlem
------	--------	-----------------------------	--------

	sayısı		sayısı
Arnavutluk	54	15 - Gıda	113
Belarus	40	17 - Tekstil	33
Gürcistan	43	18 - Giysiler	93
Tacikistan	25	19 - Deri	8
Türkiye	55	20 - Odun	23
Ukrayna	104	21 - Kağıt	5
Özbekistan	88	22 - Yayıncılık, basım	23
Rusya	78	24 - Kimya	36
Polonya	4	25 - Plastik ve kauçuk	28
Romanya	58	26 - Metalik olmayan mineral ürünler	44
Kazakistan	44	27 - Temel metaller	5
Moldova	98	28 - Fabrikasyon metal ürünler	54
Bosna-Hersek	62	29 - Makine ve ekipman	63
Azerbaycan	27	31-32 - Elektronik	17
Makedonya	116	33 - Hassas aletler	13
Ermenistan	120	35 - Taşıma makineleri	8
Kırgız Cumhuriyeti	28	36 - Mobilya	19
Estonya	51	45 - Yapı	121
Kosovo	11	50 - Motorlu taşıt hizmetleri	27
Çek Cumhuriyeti	10	51 - Toptan	134
Macaristan	29	52 - Perakende	348
Letonya	47	55 - Otel ve restoranlar	59
Litvanya	26	60-64 - Ulaşım	66
Slovak Cumhuriyeti	6	72 - Bilgi teknolojisi	19
Slovenya	67	Toplam	1359
Bulgaristan	46		
Hırvatistan	22		
Toplam	1359		

3.2. Değişkenler

Bağımlı değişkenler: Bu çalışma da önceki çalışmalarda da yaygın olarak kullanılan iki bağımlı değişken kullanılmaktadır (Cardoza, Fornes, Farber, Duarte & Gutierrez, 2016; Goedhuys & Sleuwagen, 2016; Krammer, Strange & Lashitew, 2018; Qi, Zou, Xie, Meng, Fan & Cao, 2020). İki bağımlı değişkenin kullanılması ampirik göstergeler hakkında daha sağlam sonuçlara varılmasına olanak sağlamaktadır. Birinci bağımlı değişken kukla değişken olarak ölçülen ihracat eğilimidir. Değişken, gelişmekte olan ülkedeki firmaların pozitif miktarda ihracat bildirmesi durumunda 1 değerini, aksi takdirde 0 değerini almaktadır. İkinci bağımlı değişken, bir firmanın doğrudan ihracat hacminin toplam satışlara oranı olarak ölçülen, 0 ile 100 arasında değişen ve daha yüksek değerler daha büyük ihracat yoğunluklarını gösteren ihracat yoğunluğudur.

Bağımsız değişkenler: Bu çalışma iki bağımsız değişkene odaklanmaktadır. Bunlardan ilki gelişmiş düzenleyici kurumlardır. Önceki çalışmaları takip ederek (Barasa vd., 2017; Deng & Zhang, 2018; Krasniqi & Desai, 2016), bu makale, işletme anketindeki a) gümrük ve ticaret düzenlemeleri, b) vergi idaresi, c) vergi oranları, d) ruhsatlandırma ve izinler ve e) çalışma düzenlemeleri gibi iş dünyası ile ilgili beş soruyu kullanarak düzenleyici kurumları ölçmektedir. Firmalardan bu boyutlardaki engeller hakkında ne hissettiklerini 5 puanlık bir ölçek kullanarak sıralamaları istenmektedir; burada 0 “engel yok” ve 4 “ciddi engel” anlamına gelmektedir. Gelişmiş düzenleyici kurumları yakalamak için öncelikle, anket yanıtında ilgili maddenin firma faaliyetlerine engel teşkil edip etmediğine bağlı olarak her bir kurumsal boyut için ikili bir değer atanır. Sıfır (engel yok) anket yanıtı 1 değerini alırken ve bir, iki, üç ve dört (küçük, orta, büyük ve çok ciddi engel) anket yanıtları 0 değerini almaktadır. Daha sonra bu ikili yanıtlar, genel değeri 0 ile 5 arasında değişen bileşik bir ölçüm oluşturmak üzere düzenleyici kurumların beş kategorisi için toplanır. Açıklayıcı faktör analizi, beş maddenin tamamının bir faktörde toplandığını ve faktör yüklerinin 0,60’dan yüksek olduğunu göstermektedir (Cronbach alfa = 0,72).

Bu araştırmanın ikinci bağımsız değişkeni politik ve yasal kurumlardaki kurumsal zorluklardır. Önceki çalışmaları (Barasa vd., 2017; Krasniqi & Desai, 2016; Nuruzzaman vd., 2020; Oliveira vd., 2018) takip eden bu makale, işletme anketinde: a) mahkemeler, b) siyasi istikrarsızlık, c) yolsuzluk ve d) resmi olmayan rekabet yer alan dört soruyu kullanarak politik ve yasal kurumlardaki zorlukları ölçmektedir. Firmalardan bu boyutlardaki engeller hakkında ne hissettiklerini 5 puanlık bir ölçek kullanarak sıralamaları istenmektedir; burada 0 “engel yok” ve 4 “ciddi engel” anlamına gelmektedir. Kurumsal zorlukları tespit etmek amacıyla, öncelikle anket yanıtında ilgili maddenin firma operasyonları için büyük veya ciddi bir engel olduğunu gösterip göstermediğine bağlı olarak her bir kurumsal boyut için bir ikili değer atanır. Üç ve dörtten oluşan bir anket yanıtı (büyük veya ciddi engeller) 1 değerini alırken ve sıfır, bir ve iki anket yanıtları (engel yok, küçük ve orta düzeyde engeller) 0 değerini almaktadır. Daha sonra bu ikili yanıtlar, genel değeri 0 ile 4 arasında değişen bileşik bir ölçüm oluşturmak üzere politik ve yasal kurumların dört kategorisi için toplanır. Açıklayıcı faktör analizi aynı zamanda bir tek faktörlü yapı göstermektedir ve burada dört öge ilk faktöre $>0,55$ oranında yüklenmiştir (Cronbach alfa = 0,65). Ek olarak, sağlamlık testi için mevcut değişken farklı bir yöntemle tekrar kodlanmıştır. Bir, iki, üç ve dörtten oluşan bir anket yanıtı (küçük, orta, büyük ve çok ciddi engeller) 1 değerini alırken, sıfır (engel yok) yanıtı ise 0 değerini almıştır (Cronbach alfa = 0,68).

Ayrıca hem düzenleyici kurumları hem de politik ve yasal kurumları kapsayan tüm maddeler faktör analizine dahil edildiğinde sonuçlar iki faktörlü yapı ortaya koymaktadır. Faktör yükleri, “gümrük ve ticaret düzenlemeleri, vergi idaresi, vergi oranları, işletme lisansları ve izinleri ve çalışma düzenlemelerinin” bir faktörü tanımladığını, “mahkemeler, siyasi istikrarsızlık, yolsuzluk ve gayri resmi rekabetin” ise bir faktörü tanımladığını göstermektedir.

Kontrol değişkenleri: Bu çalışma, ihracat literatüründe önemli sayılan bir dizi değişkeni kontrol etmektedir. Bu çalışma, çalışan sayısının logaritması olarak firma büyüklüğünü kontrol etmektedir. Bu çalışma aynı zamanda firmanın kuruluşundan bu yana geçen yıl sayısının logaritması olarak firma yaşını kontrol etmektedir. Yabancı mülkiyeti olan firmaların pazarlar hakkında daha iyi bilgiye sahip olma olasılıkları daha yüksektir, bu da ihracat performanslarını artırır. Bu sebeple üçüncü kontrol değişkeni yabancı mülkiyet oranıdır. Yabancı mülkiyet, özel yabancı kişilerin, şirketlerin veya kuruluşların sahip olduğu firmanın yüzdesi olarak ölçülür. Benzer şekilde, bu çalışma aynı zamanda devlet mülkiyetini de hükümet/devlet mülkiyetinin yüzdesi olarak kontrol etmektedir.

Buna ek olarak, bu çalışma yönetici yüklerini de kontrol etmektedir. Özellikle, hükümetler firmaları ve yöneticileri düzenleyici gereklilikleri elde edebilmek için daha fazla zaman harcamaya zorlayabilir, bu da firmaların ihracat eğilimini de etkiler. Bu kontrol değişkeni, üst yönetimin hükümet düzenlemelerinin zorunlu kıldığı gereklilikleri yerine getirmek için harcadığı toplam zamanın yüzdesi olarak ölçülür. Bu çalışma aynı zamanda firmaların uluslararası sertifikaya sahip olup olmadığını da kontrol etmektedir. Bu sertifikaya sahip firmalar dış pazarlarda daha fazla meşruiyete sahip olabilmektedir. Bir firmanın uluslararası kabul görmüş herhangi bir sertifikaya sahip olması durumunda 1'e, aksi takdirde 0'a eşit olan kukla değişken olarak ölçülür. Ayrıca bu çalışma, firmaların faaliyete başladıklarında kayıt dışı olup olmadıklarını da kontrol etmektedir. Faaliyete başladıklarında resmi olarak kayıtlı olan firmalar için 1'e, aksi takdirde 0'a eşit olan bir kukla değişken tarafından kontrol edilmektedir. Bu çalışmadaki diğer kontrol değişkeni ise devlet mali desteğidir. İşletme anketinde üç farklı soru: kamu kredisinin kullanılabilirliği, kamu sübvansiyonları ve kamu sözleşmeleri, hükümetin mali desteği olarak bileşik bir değişken oluşturmak için kullanılmaktadır. Bu çalışma aynı zamanda tüm ürün ve hizmetlerin toplam yıllık satışlarının logaritması olarak hesaplanan firma performansını da kontrol etmektedir.

Beşeri sermayeyi kontrol etmek için bu çalışma, gelişmekte olan ülkelerde belirli bir eğitim düzeyinde olan çalışan bulmak zor olabileceğinden, üniversite diplomasına sahip çalışanların yüzdesini dahil ederek işgücünün kalitesini kontrol etmektedir. Ayrıca yöneticinin sektördeki deneyimi de bir diğer

kontrol değişkeni olarak ele alınmakta olup yöneticinin firmanın sektöründe sahip olduğu deneyim yıllarının logaritması olarak ölçülmektedir. Son olarak bu çalışma, endüstriye, ülkeye veya yıla özgü gözlemlenmeyen heterojenliği kontrol etmek için endüstri, ülke ve yıl kukla değişkenlerini içermektedir.

3.3. İstatiksel Yöntem

Bu çalışmada değişkenler arasındaki ilişkileri doğrulamak için tanımlayıcı istatistikler ve Pearson korelasyonları sağlanmıştır. Bunu takiben, hipoteze dayalı ilişkileri test etmek için bir dizi regresyon modeli analiz edilmiştir. Daha sonra çoklu doğrusal bağlantı sorununu değerlendirmek amacıyla her modeldeki her katsayı için varyans enflasyon faktörü (VIF) hesaplanmıştır³. Bu çalışmada iki bağımlı değişken bulunmaktadır. İlk bağımlı değişken kukla değişken şeklinde kodlanmıştır. İkinci bağımlı değişken ise sıfırda sansürlenmektedir. Değişken ihracat satışlarının yüzdesidir ve dolayısıyla değerler 0 ile 100 arasında değişmektedir. Bağımlı değişkenlerin yapısı göz önüne alındığında, doğrusal ve temel sıradan en küçük kareler (OLS) teknikleriyle tahmin yapmak yetersiz kalmakta, bunun yerine doğrusal olmayan bir regresyon modeli kullanılmaktadır. Buna göre Logit ve Tobit maksimum olabilirlik tahmini yapılarak hipotezler test edilmiştir (Greene, 2000).

4. BULGULAR

4.1. Tanımlayıcı Bilgiler

Tablo 2'de yukarıda açıklanan değişkenlere ilişkin bulgular sunulmaktadır. İhracat eğiliminin ortalama değeri, örneklemdaki firmaların %23'ünün ihracatçı olduğunu göstermektedir. Ortalama ihracat yoğunluğu ise %9'dur. Bu sonuçlar önceki çalışmalarla uyumludur (Krammer, Strange & Lashitew, 2018). Tablodaki sonuçlar aynı zamanda firmaların %36'sının devletten mali destek aldığını göstermektedir. Bulgulara kurumlar açısından bakıldığında firmaların politik ve yasal kurumlarda en az 1 engelle karşılaştıklarını, düzenleyici kurumlarda ise ortalama 2,5 engelle karşılaşmadıklarını göstermektedir. Ayrıca firmaların %43'ü politik ve yasal kurumlarda zorluklarla ve aynı zamanda düzenleyici kurumların desteğiyle karşılaşmaktadır. Kontrol değişkenlerine bakıldığında ortalama firma yaşı 18 olup, firmada ortalama 43 çalışan bulunmaktadır. Ayrıca ortalama yabancı sahipliği oranı %7, kamu sahipliği ise %1'dir. Tablo 3, bağımlı değişkenler ile bu çalışmada kullanılan tüm regresörler arasındaki ikili Pearson korelasyonlarını rapor etmektedir. Sonuçlara bakıldığında, beklenilenin aksine gelişmiş

³ Tüm regresyonlar, çeşitli özelliklere ve uygulamalara sahip güçlü bir istatistiksel yazılım olan STATA 14 istatistik paketi kullanılarak tahmin edilmektedir.

düzenleyici kurumlar ile ihracat bulguları arasında negatif bir ilişki olduğu görülmektedir. Belirli bir yüksek korelasyon gözlemlenmemiştir. Ek olarak, varyans enflasyon faktörleri (VIF'ler) önerilen 2,5 eşliğinin oldukça altındadır (ortalama VIF = 1,17), bu nedenle çoklu bağlantı ciddi bir endişe kaynağı gibi görünmemektedir.

Tablo 2: Değişkenlere İlişkin Bulgular

Değişkenler	Min.	Max.	Ortalama	Standart Sapma
İhracat eğilimi	0	1	0.23	0.42
İhracat yoğunluğu	0	100	9.01	23.40
Gelişmiş düzenleyici kurumlar	0	5	2.58	1.64
Politik ve yasal kurumlardaki zorluklar	0	4	0.96	1.17
Firma büyüklüğü	1	246	43.39	49.80
Firma yaşı	2	132	18.60	13.01
Devlet mali desteği	0	3	0.36	0.60
Yabancı mülkiyet	0	100	7.18	23.68
Devlet mülkiyeti	0	99	1.61	10.79
Yönetici yükü	0	100	14.24	19.72
Uluslararası sertifika	0	1	0.26	0.44
Yönetici deneyimi	1	57	17.53	10.29
İşgücü kalitesi	1	100	30.16	27.78
Kayıtsız olarak başlama	0	1	0.97	0.16
Firma performansı	0	25.54	16.15	2.82

4.2. Regresyon Sonuçları

Logit ve Tobit tahminlerinin sonuçları sırasıyla Tablo 4'de raporlanmaktadır. Kontrol değişkenleri açısından, Tablo 4'deki Logit ve Tobit tahmin sonuçlarına göre, firma büyüklüğü ve işgücü kalitesinin ihracat performansı üzerinde istatistiksel olarak anlamlı etkileri bulunmaktadır; bu, daha büyük firmaların ve vasıflı işgücüne sahip firmaların ihracat yapma olasılıklarının daha yüksek olduğunu göstermektedir. Devletin finansal desteğine sahip firmaların ihracat yapma ihtimalinin daha yüksek olduğu görülmektedir. Ek olarak, yabancı sermayeli firmaların ise mevcut literatürle uyumlu olarak ihracat performanslarının daha yüksek olduğu görülmektedir (Krammer, Strange & Lashitew, 2018). Devlet mülkiyetine sahip firmaların ihracatı gerçekleştirme olasılığına olan etkisi pozitif yönlü iken ihracat yoğunluğuna olan etkisi negatif yönlüdür. Yani ihracata başladıktan sonra devlet mülkiyetinin pozitif olan etkisi

negatif yönlü olmaktadır. Bu durum özellikle devletin engelleyici politikalarının ihracatı engelleyebileceği ile ilişkilendirilebilir. Anlamsız olmasına rağmen, firma yaşının ihracat performansı üzerindeki etkisi negatif yönlüdür. Firmalar sektörde deneyimli hale geldikçe ihracatları azalmaktadır. Yönetici yükünün ihracat performansı üzerindeki pozitif etkisi Tobit tahmin sonuçlarına göre anlamsız olmakla beraber etkisi yine de pozitif yönlüdür. Yöneticinin deneyimli olması ve uluslararası sertifikaya sahip firmaların ihracat performansına olan etkisi anlamsız olmasına rağmen beklenildiği gibi pozitif yönlüdür. Resmi olarak kayıtsız bir şekilde işe başlayan firmaların ihracat performansına etkisi anlamsız olmasına rağmen pozitif yönlüdür. Bu sonuçlar genel olarak mevcut literatür ile desteklenmektedir.

Hipotez 1 gelişmiş düzenleyici kurumların KOBİ'lerin ihracat performansı üzerindeki etkisini olumlu yönde etkilediğini ileri sürmektedir. Beklenenin aksine Tablo 4 Model 2'deki sonuçlar, gelişmiş düzenleyici kurumların ihracat üzerindeki etkisinin negatif ve anlamlı olduğunu göstermektedir ($\beta = -0,18$, $p < 0,01$). Benzer şekilde Tablo 4'deki Tobit sonuçlarına göre etki katsayısı Model 2'de de negatif ve anlamlıdır ($\beta = -4,37$, $p < 0,01$). Dolayısıyla Hipotez 1 desteklenmemektedir. Bulunan bu sonuç aslında gelişmiş düzenleyici kurumların firmaların ihracat performansını arttırmadığını aksine azalttığını göstermektedir. Bu negatif etki kurumsal kaçış konseptiyle ilişkilendirilebilir. Kurumsal kaçış görüşüne göre firmalar ülkelerinde karşılaştıkları zorluklardan kaçarak daha iyi koşullara sahip olan ülkelerdeki fırsatlardan yararlanmak isterler.

Tablo 3: Korelasyon Sonuçları

Değişkenler	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1. İhracat eğilimi	1.00														
2. İhracat yoğunluğu	0.70*	1.00													
3. Devlet mali desteği	0.19*	0.06*	1.00												
4. Gelişmiş düzenleyici kurumlar	-0.12*	-0.07*	-0.10*	1.00											
5. Politik ve yasal kurumlardaki zorluklar	-0.02	-0.0	0.01	-0.36*	1.00										
6. Firma büyüklüğü	0.27*	0.26*	0.21*	-0.08*	-0.05*	1.00									
7. Firma yaşı	0.14*	0.08*	0.10*	-0.08*	0.03	0.30*	1.00								
8. Yabancı mülkiyet	0.15*	0.22*	-0.00	-0.02	-0.09*	0.17*	0.02	1.00							
9. Devlet mülkiyeti	-0.02	-0.03	0.01	0.04	-0.06*	0.10*	0.06*	-0.03	1.00						
10. Yönetici yükü	0.02	-0.00	-0.03	-0.12*	0.08*	0.04	0.03	-0.02	0.06*	1.00					
11. Uluslararası sertifikalar	0.28*	0.20*	0.16*	-0.08*	-0.02	0.30*	0.09*	0.22*	-0.02	0.03	1.00				
12. Yönetici deneyimi	0.07*	0.05*	0.01	0.01	0.02	0.03	0.26*	0.00	-0.08*	-0.01	0.03	1.00			
13. İşgücü kalitesi	-0.14*	-0.15*	-0.04	0.01	0.01	-0.27*	-0.19*	0.00	-0.04	-0.04	-0.05*	-0.08*	1.00		
14. Kayıtsız olarak başlatma	0.04	0.03	-0.01	0.00	-0.01	0.03	-0.03	-0.00	-0.02	0.00	0.03	-0.01	-0.02	1.00	
15. Firma performansı	0.07*	0.04	0.08*	-0.03	-0.11*	0.48*	0.08*	0.11*	0.20*	0.03	0.16*	-0.07*	-0.00	0.02	1.00

* Korelasyon, 0.05 düzeyinde anlamlı

Tablo 4: Regresyon Sonuçları

Değişkenler	Logit (ihracat eğilimi)				Tobit (ihracat yoğunluğu)	
	Model 1	Marjinal etki	Model 2	Marjinal etki	Model 1	Model 2
Firma büyüklüğü	0.454*** (0.11)	0.0515***	0.458*** (0.11)	0.0514***	12.556*** (2.97)	12.611*** (2.97)
Firma yaşı	-0.020 (0.19)	-0.0023	-0.049 (0.19)	-0.0055	-2.986 (4.02)	-3.606 (3.98)
Yabancı mülkiyet	0.005* (0.00)	0.0006*	0.005* (0.00)	0.0005*	0.214*** (0.07)	0.220*** (0.07)
Devlet mülkiyeti	0.000 (0.01)	0.0000	0.001 (0.01)	0.0001	-0.090 (0.21)	-0.063 (0.21)
Yönetici yükü	0.006* (0.00)	0.0007*	0.005 (0.00)	0.0005	0.099 (0.09)	0.061 (0.09)
Uluslararası sertifika	0.269 (0.19)	0.0305	0.263 (0.19)	0.0295	6.433 (4.84)	6.034 (4.80)
Yönetici deneyimi	0.113 (0.14)	0.0129	0.132 (0.14)	0.0149	3.598 (3.20)	4.282 (3.20)
İşgücü kalitesi	0.007* (0.00)	0.0008*	0.007* (0.00)	0.0008*	0.087 (0.09)	0.089 (0.09)
Kayıtsız olarak başlama	0.775 (0.60)	0.0880	0.680 (0.58)	0.0764	22.157* (12.47)	19.559 (12.34)
Firma performansı	0.102* (0.06)	0.0115*	0.101 (0.06)	0.0114*	1.196 (1.70)	1.205 (1.71)
Devlet mali desteği	0.536*** (0.14)	0.0608***	0.501*** (0.14)	0.0562***	6.155* (3.17)	5.177 (3.17)
Gelişmiş düzenleyici kurumlar (H1)			-0.181*** (0.06)	-0.0204***		-4.374*** (1.42)
Politik ve yasal kurumlardaki zorluklar (H2)			-0.027 (0.07)	-0.0030		-0.276 (1.88)
Constant	-6.42***		-6.02***		-115.2***	-134.2***
Ülke, sektör ve yıl etkileri	Incl.		Incl.		Incl.	Incl.
Firma sayısı	1359		1359		1359	1359
Pseudo R-squared	0.3399		0.3467		9.42	9.12
Log likelihood	-488.0		-483.0		0.1112	0.1135

Not: * $p < 0.10$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.01$.

Aksi durumda ise, kendi köken ülkelerinde kalmayı tercih ederler. Ortaya çıkan sonuca göre, gelişmiş düzenleyici kurumlar firmaları kendi köken ülkelerindeki fırsatlardan yararlanmaya daha fazla yönlendirmekte olduğunu göstermektedir.

Hipotez 2 politik ve yasal kurumlardaki zorlukların KOBİ'lerin ihracat performansını olumsuz yönde etkileyeceğini öngörmektedir. Model 2 bu hipotezin test edilmesine yönelik sonuçları sağlamaktadır. Tablo 4'deki sonuçlar, kurumsal zorlukların ihracat üzerindeki etkisinin negatif ve anlamsız olduğunu göstermektedir ($\beta = -0,02$, $p < n.s.$). Benzer şekilde Tablo 4'deki Tobit sonuçlarına göre etki katsayısı Model 2'de de negatif ve anlamsızdır ($\beta = -0,27$, $p < n.s.$). Sağlamlık testi sonucuna göre ise politik ve yasal kurumlardaki zorlukların ihracat performansına olan etkisi negatif ve anlamsızdır ($\beta = -0,072$; $p < n.s.$; $\beta = -2,53$, $p < n.s.$). Anlamsız bir etki olmasına rağmen etki katsayısının işareti negatif yönlü olup, hipotezin beklentisi doğrultusundadır. Bu bulgu, KOBİ'lerin kendi kurumsal çevrelerinde politik ve yasal zorluklarla karşılaştıklarında ihracatlarının azaldığını göstermektedir. Bulunan bu sonuç kurumsal zorlukların firmaların ihracatlarını olumsuz bir şekilde etkilediğini göstermektedir. Kurumsal kaçış bakış açısına göre firmalar kendi köken ülkelerinde karşılaştıkları bu zorluklardan kaçarak ihracat performanslarını arttırabilirler. Ancak KOBİ'ler için mevcut stratejik seçenekler, daha büyük firmalarla karşılaştırıldığında sınırlı iç kapasiteleri ve kaynakları nedeniyle çok daha düşüktür. Bu sebeple KOBİ'ler için uluslararasılaşma yoluyla bu kurumsal zorluklardan kurtulma seçeneği sınırlıdır.

5. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bu araştırma, düzenleyici kurumlar ve politik ve yasal kurumların gelişmekte olan ülkelerdeki KOBİ'lerin ihracatını nasıl etkilediğini açıklamak için teorik bir çerçeve geliştirmektedir. Dünya Bankası İşletme Anketlerinden elde edilen bir panel veri kümesini kullanarak 27 gelişmekte olan ülkedeki 1359 firmadan oluşan bir örneklemden yararlanan bu araştırma, gelişmiş düzenleyici kurumların gelişmekte olan ülke KOBİ'lerinin ihracatını olumsuz yönde etkilediğini ortaya koymaktadır. Ek olarak, bu araştırma, politik ve yasal kurumlardaki zorlukların gelişmekte olan ülke KOBİ'lerinin ihracatını olumsuz etkilediğini ortaya koymaktadır. Aşağıda, köken ülke kurumlarına ilişkin uluslararası işletme literatürüne yapılan katkılar tartışılmaktadır.

Bu araştırma, gelişmekte olan ülkedeki KOBİ'lerin ihracatını desteklemede veya engellemede belirli yerel kurumların rolünün sistematik bir analizini sağlayarak uluslararası işletme literatürüne katkıda bulunmaktadır. Son zamanlarda, köken ülke kurumlarının uluslararasılaşmayı nasıl şekillendirdiğine

dair daha fazla araştırma yapılması yönünde birkaç çağrı yapılmıştır (Cuervo-Cazurra & Li, 2021). Mevcut birkaç çalışma köken ülke kurumlarının etkisini incelemiştir. Bu çalışmalar kurumlarının farklı boyutlarını incelemek açısından eksiktir. Bu bağlamda, bu araştırma, köken ülke kurumlarını kolaylaştırıcı/düzenleyici kurumlar ve kısıtlayıcı politik ve yasal kurumlar gibi iki rakip boyuta ayırmaktadır. İlk olarak, bu araştırma, iyi çalışan düzenleyici kurumların idari ve çalışma düzenlemeleri hakkındaki şeffaflık ve bilgi akışı sorunlarını azalttığını, dolayısıyla ihracat üzerindeki etkisini artırdığını ileri sürmektedir. Fakat sonuçlar beklenenin aksine, düzenleyici kurumların KOBİ'lerin ihracatı üzerinde negatif yönlü bir etkisi olduğunu göstermektedir. Bu sonuç aslında kurumsal kaçış (*institutional escape*) ile ilgili çalışmalara destek sağlamaktadır (Deng & Zhang, 2018). Kurumsal kaçış firmaların kendi ülkelerindeki sorunlardan uzaklaşmak için yurtdışı pazarlarını hedef aldığını ifade etmektedir. Kurumsal kaçış bağlamında, eğer köken ülkedeki kurumların gelişmişlik düzeyi firmalar için sorun yaratmıyorsa firmalar kendi köken ülkelerinde kalmaya devam etmektedirler. Bu durum özellikle KOBİ'ler gibi kaynak kısıtı olan firmalar özelinde daha anlaşılabilir olmaktadır (Deng & Zhang, 2018).

İkincisi, bu araştırma politik ve yasal kurumlardaki zorlukların piyasa dışı stratejilerin, politika risklerinin ve iç ortamdaki belirsizliğin etkisini artırdığını, dolayısıyla gelişmekte olan ülkelerdeki KOBİ'lerin ihracatını azalttığını göstermektedir. Bu sonuç, karşılaşılan zorlukların yönetimin dikkatini kurumsal soruna çözüm bulmaya yönelttiğini ve dolayısıyla dikkati ihracattan uzaklaştırdığını göstermektedir. Bu negatif durumun özellikle kaynak ve kapasite kısıtına sahip olan KOBİ'lerde karşılaşılabileceği daha mümkün olmaktadır. Ayrıca, bu sonuç artan yolsuzluk ve zayıf mahkemelerin bir sonucu olarak ortaya çıkan kurumsal tehlikelerin, uluslararasılaşmadaki performansın azalmasıyla bağlantılı olduğunu öne süren önceki çalışmalarla uyumludur (Hernandez, Nieto & Rodriguez, 2022; Manolopoulos, Chatzopoulou & Kottaridi, 2018; Wu & Chen, 2014).

Gelişmiş düzenleyici kurumların ve politik/yasal kurumlardaki zorluklara ilişkin sonuçlar, ana ülke kurumlarının iki farklı yapısına dikkat çekmekte ve etkilerinin tekdüze olmadığı sonucuna varmayı mümkün kılmaktadır. Bu, kurumların kolaylaştırıcı ve kısıtlayıcı yönlerinin bir arada var olabileceğini ve firmanın uluslararasılaşmasını eşzamanlı olarak etkileyebileceği anlamına gelmektedir (Nuruzzaman, Singh & Gaur, 2020). Örneğin, (2013 Dünya Bankası Rekabet Edebilirlik Endeksi'ne göre) Ermenistan, hukuki karşılıklı bağımlılık açısından 110'uncu, hükümet düzenlemelerinin yükü açısından ise 41'inci sırada yer almaktadır; Çek Cumhuriyeti mülkiyet hakları

açısından 76., hükümet düzenlemelerinin yükü açısından ise 27. sırada yer almaktadır. Bu durum belirli kurumların özelliklerinin her zaman aynı yol ve mantıkta olmadığını göstermektedir. Genel olarak bu, belirli kurumların farklı rollere sahip olduğunu ve bunların ayrı ayrı değil aynı anda incelenmesi gerektiği fikrini desteklemektedir.

Çalışma bulgularının yönetim açısından önemli pratik sonuçları bulunmaktadır. Yükselen ekonomi KOBİ'lerinin yöneticileri, ihracata yönelik uluslararası yatırımlarını kolaylaştıran veya engelleyen fırsatları ve engelleri anlamalıdır. Bu tür firmaların yöneticileri için, menşe ülkenin kurumsal koşullarının tam olarak anlaşılması önem kazanmaktadır. Aslında gelişmiş düzenleyici kurumlar ve politik/yasal kurumlardaki kısıtlamalar, KOBİ yöneticilerinin ihracat gibi riskli faaliyetlerde bulunurken dikkatli olmaları gereken ekstra zorluklar yaratabilmektedir.

Bu araştırmanın gelecekteki araştırmalara yön veren bazı sınırlamaları vardır. Bu çalışmada panel veri seti oluşturmak ve anlamlı sayıda firmaya ulaşabilmek için 2009 ve 2013 verileri kullanılmıştır. Modelin daha güncel veriler kullanılarak test edilmesi gelecek çalışmalar için önemlidir. Kurumlar resmi ve gayri resmi kurumlardan oluşur. Bu araştırma kurumsal ortamın düzenleyici ve politik/yasal çerçevesine odaklanmıştır. Daha fazla araştırma, kurumların normlar, inançlar ve değerler gibi bilişsel yönlerine odaklanırsa ek bilgiler üretebilir. Bu araştırmada köken ülke kurumlarının özelliklerine odaklanılmıştır. Gelecekteki çalışmalar ev sahibi ülkelerdeki kurumların etkisini de dikkate alarak daha kapsamlı bir çalışma gerçekleştirebilirler. Ayrıca bu araştırma yalnızca gelişmekte olan ülkelere odaklanmaktadır. Gelecekteki araştırmalar, bu makalede tanıtılan bazı dinamiklerin gelişmiş ülkeler gibi diğer ülkelerde nasıl geçerli olduğunu araştırabilir. Üstelik bu araştırma, hükümet, kaynaklar ve yetenekler gibi farklı faktörlerin etkisini araştırmamıştır. Gelecekteki çalışmalar, kurumlar ve ihracat performansı arasındaki ilişkiyi etkileyen firmaya özgü bazı durumları incelemek için kaynak temelli bakış açısını kurumsal bakış açısıyla bütünleştirebilir.

6. ÇIKAR ÇATIŞMASI BEYANI

Çıkar çatışması bulunmamaktadır.

7. MADDİ DESTEK

Bu çalışmada herhangi bir fon veya destekten yararlanılmamıştır.

8. YAZAR KATKILARI

Çalışma tek yazarlıdır.

9. ETİK KURUL BEYANI VE FİKRİ MÜLKİYET TELİF HAKLARI

Çalışmada etik kurul izni gerektirecek bilgiler kullanılmamıştır. Çalışmada kullanılan veriler Dünya Bankası veri tabanından elde edilmiştir.

10. KAYNAKÇA

- Agostino, M., Nifo, A., Trivieri, F., & Vecchione, G. (2020). Rule of law and regulatory quality as drivers of entrepreneurship. *Regional Studies*, 54(6), 814-826.
- Alesina, A., Battisti, M., & Zeira, J. (2018). Technology and labor regulations: Theory and evidence. *Journal of Economic Growth*, 23, 41-78.
- Alonso, J.A., & Garcimartin, C. (2013). The determinants of institutional quality. More on the debate. *Journal of International Development*, 25(2), 206-226.
- Alston, L.J., & Gillespie, W. (1989). Resource coordination and transaction costs. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 11(2), 191-212.
- Barasa, L., Knoben, J., Vermeulen, P., Kimuyu, P., & Kinyanjui, B. (2017). Institutions, resources and innovation in East Africa: A firm level approach. *Research Policy*, 46(1), 280-291.
- Cahen, F.R., Lahiri, S., & Borini, F. (2016). Managerial perceptions of barriers to internationalization: An examination of Brazil's new technology-based firms. *Journal of Business Research*, 69(7), 1973-1979.
- Cannizzaro, A.P., & Weiner, R.J. (2018). State ownership and transparency in foreign direct investment. *Journal of International Business Studies*, 49, 172-195.
- Cardoza, G., Fornes, G., Farber, V., Duarte, R.G., & Gutierrez, J.R. (2016). Barriers and public policies affecting the international expansion of Latin American SMEs. *Journal of Business Research*, 69(6), 2030-2039.
- Cerar, M. (2009). The relationship between law and politics. *Annual Survey of International and Comparative Law*, 15(1), 19-40.
- Chang, Y.C., Kao, M.S., Kuo, A., & Chiu, C.F. (2012). How cultural distance influences entry mode choice: The contingent role of host country's governance quality. *Journal of Business Research*, 65(8), 1160-1170.
- Cuervo-Cazurra, A. (2006). Who cares about corruption? *Journal of International Business Studies*, 37, 807-822.
- Cuervo-Cazurra, A. (2012). How the analysis of developing country multinational companies helps advance theory: Solving the goldilocks debate. *Global Strategy Journal*, 2(3), 153-167.
- Cuervo-Cazurra, A., & Genc, M. (2008). Transforming disadvantages into advantages: Developing-country MNEs in least-developed countries. *Journal of International Business Studies*, 39(6), 957-979.
- Cuervo-Cazurra, A., Luo, Y., Ramamurti, R., & Ang, S.H. (2018). Impact of the home country on internationalization. *Journal of World Business*, 53(5), 593-604.
- Cuervo-Cazurra, A., & Li, C. (2021). State ownership and internationalization: The advantage and disadvantage of stateness. *Journal of World Business*, 56(1), 101112.

- Deng, P., & Zhang, S. (2018). Institutional quality and internationalization of emerging market firms: Focusing on Chinese SMEs. *Journal of Business Research*, 92, 279-289.
- Doh, S., & Kim, B. (2014). Government support for SME innovations in the regional industries: The case of government financial support program in South Korea. *Research Policy*, 43(9), 1557-1569.
- Estrin, S., Meyer, K.E., Nielsen, B.B., & Nielsen, S. (2016). Home country institutions and the internationalization of state owned enterprises: A cross-country analysis. *Journal of World Business*, 51(2), 294-307.
- Gao, G.Y., Murray, J.Y., Kotabe, M., & Lu, J. (2010). A strategy tripod perspective on export behaviors: Evidence from domestic and foreign firms based in an emerging economy. *Journal of International Business Studies*, 41(3), 377-396.
- Goedhuys, M., & Sleuwagen, L. (2016). International standards certification, institutional voids and exports from developing country firms. *International Business Review*, 25(6), 1344-1355.
- Gokalp, O.N., Lee, S.H., & Peng, M.W. (2017). Competition and corporate tax evasion: An institution-based view. *Journal of World Business*, 52(2), 258-269.
- Greene, W.H. (2000). *Econometric analysis* (4th ed.). Prentice-Hall: Upper Saddle River, NJ.
- Hernandez, V., Nieto, M.J., & Rodriguez, A. (2022). Home country institutions and exports of firms in transition economies: Does innovation matter? *Long Range Planning*, 55(1), 102087.
- Hong, J., Wang, C., & Kafourous, M. (2015). The role of the state in explaining the internationalization of emerging market enterprises. *British Journal of Management*, 26(1), 45-62.
- Hoskisson, R.E., Eden, L., Lau, C.M., & Wright, M. (2000). Strategy in emerging economies. *Academy of Management Journal*, 43(3), 249-267.
- Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2006). *Governance matters V: aggregate and individual governance indicators for 1996-2005*. World Bank Policy Research Working Paper 4012, World Bank, Washington, DC.
- Khanna, T., & Palepu, K.G. (1999). Policy shocks, market intermediaries, and corporate strategy: The evolution of business groups in Chile and India. *Journal of Economic Management and Strategy*, 8(2), 271-310.
- Krammer, S., Strange, R., & Lashitew, A. (2018). The export performance of emerging economy firms: The influence of firm capabilities and institutional environments. *International Business Review*, 27(1), 218-230.
- Krammer, S.M.S. (2019). Greasing the wheels of change: Bribery, institutions, and new product introductions in emerging markets. *Journal of Management*, 45(5), 1889-1926.
- Krasniqi, B., & Desai, S. (2016). Institutional drivers of highgrowth firms: Country level evidence from 26 transition economies. *Small Business Economics*, 47(4), 1075-1094.

- Li, J., Xia, J., Shapiro, D., & Lin, Z. (2018). Institutional compatibility and the internationalization of Chinese SOEs: The moderating role of home subnational institutions. *Journal of World Business*, 53(5), 641-652.
- Luo, Y.D., & Tung, R.L. (2007). International expansion of emerging market enterprises: A springboard perspective. *Journal of International Business Studies*, 38(4), 481-498.
- Ma, X., Ding, Z., & Yuan, L. (2016). Subnational institutions, political capital, and the internationalization of entrepreneurial firms in emerging economies. *Journal of World Business*, 51(5), 843-854.
- Manolopoulos, D., Chatzopoulou, E., & Kottaridi, C. (2018). Resources, home institutional context and SMEs' exporting: Direct relationships and contingency effects. *International Business Review*, 27(5), 993-1006.
- Meyer, K.E., Estrin, S., Bhaumik, S.K., & Peng, M.W. (2009). Institutions, resources and entry strategies in emerging economies. *Strategic Management Journal*, 30(1), 61-80.
- Millar, C., Eldomiaty, T., Choi, C., & Hilton, B. (2005). Corporate governance and institutional transparency in emerging markets. *Journal of Business Ethics*, 59, 163-174.
- Ngo, V.D., Janssen, F., Leonidou, L., & Christodoulides, P. (2016). Domestic institutional attributes as drivers of export performance in an emerging and transition economy. *Journal of Business Research*, 69(8), 2911-2922.
- North, D.C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nuruzzaman, N., Singh, D., & Gaur, A.S. (2020). Institutional support, hazards, and internationalization of emerging market firms. *Global Strategy Journal*, 10, 361-385.
- Oliveira, J.S., Yazdani, N., Cadogan, J.W., Hodgkinson, I.R., Tsoungkou, E., Jean, R.B., Story, V.M., & Boso, N. (2018). The empirical link between export entry mode diversity and export performance: A contingency- and institutional-based examination. *Journal of Business Research*, 88(1), 505-512.
- Peng, M.W. (2003). Institutional transitions and strategic choices. *Academy Management Review*, 28(2), 275-296.
- Peng, M.W., Wang, D.Y., & Jiang, Y. (2008). An institution-based view of international business strategy: A focus on emerging economies. *Journal of International Business Studies*, 39(5), 920-936.
- Peng, M.W., & Meyer, K. (2011). *International business*. London: Cengage Learning.
- Qi, G., Zou, H., Xie, X., Meng, X., Fan, T., & Cao, Y. (2020). Obedience or escape: Examining the contingency influences of corruption on firm export. *Journal of Business Research*, 106, 261-272.
- Rialp-Criado, A., & Komochkova, K. (2017). Innovation strategy and export intensity of Chinese SMEs: The moderating role of the home-country business environment. *Asian Business & Management*, 16(3), 158-186.

- Sharma, P. (2011). Country-of-origin effects in developed vs. emerging markets: Exploring the contrasting roles of materialism and value-consciousness. *Journal of International Business Studies*, 42(2), 285-306.
- Sun, S.L., Peng, M.W., Lee, R.P., & Tan, W. (2015). Institutional open access at home and outward internationalization. *Journal of World Business*, 50(1), 234-246.
- Tan, B.R., & Chintakananda, A. (2016). The effects of home country political and legal institutions on firms' geographic diversification performance. *Global Strategy Journal*, 6(2), 105-123.
- Tang, R.W., Shu, C., & Zhou, K.Z. (2022). State ownership of Chinese firms and their outward foreign direct investment: Political and economic contingencies. *Asia Pacific Journal of Management*, 39, 1097-1123.
- Tonoyan, V., Strohmeier, R., Habib, M., & Perlitz, M. (2010). Corruption and entrepreneurship: How formal and informal institutions shape small firm behavior in transition and mature market economies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(5), 803-832.
- World Bank, (2009). *World business environment survey*. Washington, DC: World Bank Investment Climate and Institute Units.
- World Bank Group, (2020). *Doing business 2020*. World Bank.
<https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Profiles/Regional/DB2020/ECA.pdf>
- 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.
- Wu, J., & Chen, X. (2014). Home country institutional environments and foreign expansion of emerging market firms. *International Business Review*, 23(5), 862-872.
- Wu, J., Wang, C., Hong, J., Piperopoulos, P., & Zhuo, S. (2016). Internationalization and innovation performance of emerging market enterprises: The role of host-country institutional development. *Journal of World Business*, 51(2), 251-263.
- Xie, X., Qi, G., & Zhu, K.X. (2019). Corruption and new product innovation: Examining firms' ethical dilemmas in transition economies. *Journal of Business Ethics*, 160, 107-125.
- Zhou, K.Z., & Poppo, L. (2010). Exchange hazards, relational reliability, and contracts in China: The contingent role of legal enforceability. *Journal of International Business Studies*, 41, 861-881.
- Zhou, K.Z., Gao, G.Y., & Zhao, H. (2017). State ownership and firm innovation in China: An integrated view of institutional and efficiency logics. *Administrative Science Quarterly*, 62(2), 375-404.