

Uluslararası Hukuk Çerçevesinde Uluslararası İşletme Stratejileri

Meliha Elif Güven¹

Özet

Bu kitap bölümü, uluslararası hukukun uluslararası işletmecilik (IB) literatüründe çoğunlukla “ülke düzeyi kurumsal kalite” göstergelerine indirgenen çevresel bir değişken olarak ele alınmasına karşı, hukuku firma stratejilerini nedensel mekanizmalar üzerinden yapılandıran kurumsal bir düzen olarak kavramsallaştırmaktadır. Kurumsal teori ve institution-based view perspektiflerinden hareketle bölüm, sert hukuk (WTO kuralları, BIT’ler, ISDS rejimleri, yaptırım/ambargo mimarileri) ile yumuşak hukuk (UNGP ve OECD Rehberleri) ayrımını, çok uluslu işletmelerin (MNE) stratejik davranış setini belirleyen çok katmanlı bir yönetim (multi-level governance) alanı olarak yeniden yorumlar. Bu çerçevede hukuk, yalnızca risk üreten bir dışsal kısıt değil; öngörülebilirlik, hak iddiası (rights-based) koruma ve meşruiyet standardizasyonu üzerinden fırsat ve rekabet avantajı da üretebilen çift yönlü bir stratejik değişkendir. Bölümün analitik katkısı, uluslararası ticaret hukukunun pazara giriş stratejilerini üç tamamlayıcı kanal aracılığıyla şekillendirdiğini göstermesidir: (i) ticaret kuralları ve anlaşmaların pazara erişim koşullarını tanımlaması ve ayrımcı uygulamaları sınırlandırması; (ii) tarifeler ve teknik düzenlemelerin uyum maliyetleri, ürün standardizasyonu ve coğrafi yeniden yapılandırma üzerinden üretim ile tedarik zinciri mimarisini yeniden kurması; (iii) ticaret politikası belirsizliğinin geri döndürülemez yatırım maliyetleri ve opsiyon değerlemesi mantığıyla giriş zamanlamasını ertelemesi. Buna ek olarak yaptırımlar, kuralların ani yeniden yazılması etkisi yaratan kurumsal şoklar olarak pazar çıkışı, faaliyet daraltma ve yeniden konumlanma stratejilerini tetiklemektedir. Sonuç olarak bölüm, “hukuk kısıt mı avantaj mı?” ikiliğini firma yetkinlikleri (uyum kapasitesi, hukuki okuryazarlık), sektör ve değer zinciri konumuna bağlı olarak koşullayan bir çerçeve sunmakta; mekanizma-temelli ampirik testler ve heterojenlik odaklı araştırma tasarımları için bir gündem önermektedir.

1 Öğr. Gör., Malatya Turgut Özal Üniversitesi, meliha.guven@ozal.edu.tr, ORCID ID: 0000-0001-8304-2238

1. Giriş

Küresel ekonomik düzenin son on yılında belirginleşen eğilim, uluslararası işletmelerin (MNE'ler) stratejik kararlarının giderek daha fazla hukuki-kurumsal değişkenler tarafından şekillendirilmesidir. Dünya Ticaret Örgütü (WTO) kuralları, ikili yatırım anlaşmaları (BIT), yatırımcı–devlet uyuşmazlık çözüm mekanizmaları (ISDS), yaptırım rejimleri ve teknik düzenlemeler gibi “sert hukuk” enstrümanları; buna eşlik eden UNGP ve OECD Rehberleri gibi “yumuşak hukuk” normları, firmaların pazara giriş, yatırım, tedarik zinciri kurgusu, uyum stratejileri ve gerektiğinde pazar çıkışı/yeniden konumlanma kararlarını doğrudan etkileyen bir dış çevre mimarisi oluşturmuştur. Sunulan kitap bölümü, bu dönüşümü “hukuk dışsal bir çevre faktörüdür” varsayımıyla sınırlı görmeyip, hukuku stratejik analizin merkezine yerleştiren bir yaklaşımla tartışmayı amaçlamaktadır.

Bu çalışma uluslararası hukuk ve uluslararası işletme stratejilerini üç katmanda temellenmektedir. Birincisi, klasik uluslararası işletme literatüründe hukuk çoğu zaman “ülke düzeyi kurumsal kalite” göstergelerine (rule of law, regulatory quality, contract enforcement vb.) indirgenerek, pazara giriş gibi kararların açıklanmasında arka plan değişkeni olarak konumlanmıştır. Oysa güncel küresel düzende hukuk; yaptırımlar, ambargolar, teknik engeller, ticaret politikası belirsizliği ve zorunlu uyum mekanizmaları üzerinden firmaların seçenek setini yeniden tanımlayacak ölçekte bir etkiye sahiptir. İkincisi, firmaların maruz kaldığı hukuki baskı yalnızca kısıtlayıcı değildir; yatırım koruma rejimleri, öngörülebilirlik ve meşruiyet üretimi gibi kanallarla firmalara stratejik fırsatlar da sunmaktadır. Bu nedenle “hukuk = risk” denklemi yerine, hukukun çift yönlü etkisini birlikte ele alan daha bütüncül bir çerçeveye ihtiyaç vardır. Üçüncüsü, uluslararası ticaret hukuku ile yaptırım rejimlerinin aynı stratejik problem alanı içinde (pazara giriş, pazar çıkışı, tedarik zinciri yeniden yapılanması) birlikte ele alınması; işletme stratejisi yazınında sıklıkla parçalı kalan tartışmaları bir araya getirerek açıklama gücünü artırmaktadır.

Bu akademik çalışmanın temel amacı, uluslararası hukuk–kurumsal çevre–strateji ilişkisini kurumsal teori ve institution-based view perspektifiyle sistematikleştirmek; uluslararası ticaret hukukunun pazara giriş stratejilerini nasıl şekillendirdiğini (pazara erişim koşulları, tarifeler/teknik düzenlemeler, belirsizlik kanalı) açıklamak; uluslararası yaptırımlar ve ambargoların pazar çıkışı/yeniden konumlanma davranışlarını “kurumsal şok” mantığıyla yorumlamak; nihayetinde uluslararası hukuku işletmeler için kısıt–avantaj ikiliği içinde yeniden konumlandırmaktır. Çalışma, bu yönüyle yalnızca hukuki altyapıyı betimleyen bir metin değil; hukuki düzenin stratejik karar alma

süreçlerinde nasıl bir nedensel rol oynadığını tartışan yorumlayıcı bir literatür sentezi olmayı hedeflemektedir.

2. Kavramsal Çerçeve: Uluslararası Hukuk – Kurumsal Çevre – Strateji İlişkisi

2.1. Uluslararası Hukukun Uluslararası İşletmeler Açısından Tanımı

Küresel ekonomik düzenin temel unsurlarından birisi olarak uluslararası hukuktan bahsetmekteyiz. Uluslararası hukuk kavramı geleneksel literatürde devletler arasındaki normatif düzen olarak tanımlanabilirken, güncel literatürde çok uluslu işletmelerin faaliyet alanını doğrudan etkileyen, bağlayıcı kurallar bütünü olarak karşımıza çıkmaktadır (UNCTAD, 2023). Özellikle uluslararası ticaret hukuku ve bu alandaki hukuki yaptırımlar işletmelerin stratejik kararlarını doğrudan veya dolaylı olarak sınırlandırmakta ve genişletmektedir.

Dünya Ticaret Örgütü (WTO) anlaşmaları, yatırım koruma (BIT) anlaşmaları, yatırımcı ve devlet arasındaki uyuşmazlık çözümüne yönelik oluşturulmuş mekanizmalar (ISDS) gibi uluslararası ticareti bağlayıcı düzenlemeler sert hukuk (hard law) kapsama alanında ele alınmaktadır (WTO, 2023; UNCTAD, 2023). İşletmelerin yatırım kararlarının politik kısıtlar ve kurumsal istikrar düzenlemeleriyle ilişkili olabileceği ve hukukun bu bağlamda yatırım riskini şekillendiren bir faktör olduğu düşünülmektedir (Henisz, 2000). Sert hukuk kurallarının aksine yumuşak hukuk (soft law) ise güçlü normatif baskı oluşturan ancak bağlayıcı olmayan düzenlemeleri ifade etmektedir. Birleşmiş Milletler İş ve İnsan Hakları Rehber İlkeleri (UNGP) ve OECD Çok Uluslu İşletmeler Rehberi, işletmelere insan haklarına saygı göstererek düzenlemelerini yapmaları gerekliliğini ve bu perspektifte durum tespiti yapabilme sorumluluğunu yüklemiştir (United Nations, 2011; OECD, 2011). Bu belgeler yaptırım içermese de küresel değer zincirlerinde meşruiyet standardı oluşturmakta ve firmaların stratejik kararlarında etkili olmaktadır.

Meyer vd. (2023), yaptırımlar bağlamında uluslararası hukukun “kuralların ani yeniden yazılması” etkisi oluşturduğunu ve işletmeler için yapısal bir stratejik şok meydana getirdiğini belirtmektedir. Bu durum, hukukun artık yalnızca düzenleyici çerçeve olarak değil, stratejik kararın aktif belirleyici bir unsuru olduğunu göstermektedir.

2.2. Kurumsal Teori ve Uluslararası İşletmecilik

Kurumsal teori, işletmelerin yalnızca piyasa koşullarına göre değil, kurumsal çevre koşullarına da bağlı olduğunu savunmaktadır. Peng, vd. (2008)

tarafından geliştirilen institution-based view, uluslararası işletme stratejisinin üçüncü ayağını kurumların oluşturduğunu belirtmektedir. Bu yaklaşıma göre, işletmeler stratejik tercihlerini resmi ve gayriresmi kurumların kararlarına göre şekillendirmektedir.

Resmi kurumlar, hukuk sistemi, regülasyonlar ve devlet politikalarına göre oluşmaktadır. Politik kısıtlar ve kurumsal istikrar uluslararası işletmelerin yatırım riskini azaltırken işletmelerin doğrudan yatırım kararlarını da etkilemektedir Henisz (2000). Gayriresmi kurumlar ise sosyal normlar ve beklentilerden oluşmaktadır. OECD (2011) ve UNGP (United Nations, 2011), şirketlerin sosyal sorumluluk ve insan hakları alanında meşruiyet baskısıyla karşı karşıya kaldığını savunmaktadır.

Daha güncel çalışmalar hukuki mesafe (legal distance) kavramını öne çıkarmaktadır. Hukuki mesafenin bağlı ortaklıkların girişimci yönelimi üzerinde etkili olduğu savunulmaktadır White vd. (2022). Hukuki farklılık arttıkça firmalar daha esnek ve uyarlanabilir stratejiler geliştirebilmektedirler. Aynı zamanda kurumsal zayıflık ortamında faaliyet gösterme deneyiminin firmalara gelişmekte olan pazarlarda avantaj sağlayabileceği, bu durumun da hukuki ve kurumsal çevrenin yalnızca bir kısıt değil, öğrenme ve avantaj kaynağı olabileceğini göstermektedir (Cuervo-Cazurra ve Genç ,2008).

2.3. Hukukun Stratejik Bir Değişken Olarak Konumlandırılması

Uluslararası hukuk uzun süre risk faktörü olarak ele alınmıştır. Ancak güncel literatür hukukun çift yönlü bir etkisi olduğunu ele almaktadır.

Yaptırım rejimleri, ticaret kısıtlamaları ve yatırım anlaşmazlıkları hukuki belirsizlik ortamı yaratır. Uluslararası yaptırımlar firmaları pazar çıkışı, yeniden konumlanma veya faaliyet daraltma gibi kararlar almaya zorlamaktadır (Meyer vd. 2023). Ancak uluslararası hukuk aynı zamanda yatırım anlaşmalarında yatırımcı güvenini artırdığından ve FDI akışlarını istikrarlı hale getirdiğinden hukuki güvence, uzun vadeli sermaye yatırımlarını da teşvik etmektedir (UNCTAD, 2023). OECD (2011) ve UNGP (United Nations, 2011)'de sorumlu iş davranışına erken uyum sağlayan firmaların küresel değer zincirlerinde tercih edilir hale geldiğini vurgulanmaktadır. Güçlü uyum sistemleri kurumsal itibar ve sürdürülebilirlik avantajı oluşturmaktadır.

World Bank Worldwide Governance Indicators (2023), rule of law göstergesinin yatırım ortamının kalitesiyle ilişkili olduğunu ifade eder. Hukuki kalite, doğrudan stratejik konumlanma unsuru olarak ele alınmaktadır.

Bu bağlamda hukukun üç şekilde stratejik değişken olarak etkili olduğunu ifade edebiliriz:

- Giriş modu kararını etkiler
- Yatırım riskini belirler
- Rekabet avantajı yaratır

Dolayısıyla uluslararası hukuk, dış çevre bileşeni olmaktan çıkmış; stratejik analiz çerçevesinin merkezine yerleşmiştir.

3. Uluslararası Ticaret Hukukunun Uluslararası Pazarlara Giriş Stratejileri Üzerindeki Etkisi

Uluslararası işletmelerin küresel pazarlara giriş stratejileri yalnızca firma kaynakları, rekabet avantajı veya pazar fırsatları tarafından değil aynı zamanda uluslararası ticaret hukukunun oluşturduğu kurumsal çerçeve tarafından da şekillendirilmektedir. Uluslararası ticaret hukuku; ticaret anlaşmaları, tarifeler, teknik düzenlemeler ve ticaret politikaları aracılığıyla firmaların dış pazarlara erişim koşullarını belirleyen önemli bir kurumsal mekanizma olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle çok uluslu işletmelerin (MNE'ler) pazara giriş stratejilerinde, hukuki ve kurumsal faktörlerin stratejik karar alma süreçlerinde kritik bir rol oynadığını söylemek mümkündür.

Uluslararası işletme literatüründe pazara giriş stratejileri genellikle ihracat, lisanslama, stratejik ortaklıklar, ortak girişimler ve doğrudan yabancı yatırım gibi farklı alternatifleri kapsamaktadır. Bu stratejilerin seçimi çoğu zaman işlem maliyeti teorisi, içselleştirme teorisi ve kurumsal teori gibi teorik yaklaşımlar kullanılarak açıklanmaktadır. Özellikle içselleştirme teorisi, firmaların bilgi ve teknoloji gibi stratejik varlıklarını korumak amacıyla faaliyetlerini doğrudan kontrol altında tutmayı tercih edebileceğini ileri sürmektedir (Buckley & Casson, 1998). Bu teorik perspektif, uluslararası ticaret hukukunun sunduğu düzenleyici çerçevenin firmaların uluslararasılaşma stratejileri üzerinde önemli bir etkisi olduğunu göstermektedir.

3.1. Uluslararası Ticaret Hukuku ve Kurumsal Çevre

Uluslararası ticaret hukuku, küresel ticaretin düzenlenmesinde temel kurumsal çerçeveyi oluşturmaktadır. Dünya Ticaret Örgütü (WTO) sistemi, uluslararası ticaret hukukunun en önemli kurumsal yapılarından biri olarak devletler arasında ticaretin kurallara dayalı bir sistem içinde yürütülmesini sağlamaktadır. WTO anlaşmaları özellikle en çok kayırlan ülke ilkesi ve ulusal muamele ilkesi aracılığıyla ticarete ayrımcı uygulamaları azaltmayı amaçlamaktadır. Bu kurumsal düzenlemeler firmalar açısından ticaret ortamının daha öngörülebilir hale gelmesine katkı sağlamaktadır.

Uluslararası işletme literatüründe kurumsal çevre, firmaların stratejik davranışlarını şekillendiren önemli bir faktör olarak kabul edilmektedir. Kurumsal teoriye göre firmalar yalnızca ekonomik fırsatlara değil aynı zamanda faaliyet gösterdikleri ülkelerin düzenleyici ve hukuki yapılarına da uyum sağlamak zorundadır. Bu nedenle uluslararası pazarlara giriş stratejileri belirlenirken hukuki düzenlemeler, ticaret politikaları ve kurumsal istikrar önemli bir rol oynamaktadır. Kurumsal çevrenin pazara giriş stratejileri üzerindeki etkisini inceleyen çalışmalar, firmaların faaliyet gösterecekleri ülkelerdeki düzenleyici sistemleri analiz ederek stratejik kararlarını buna göre şekillendirdiğini göstermektedir (Nilsson, 2024).

Kurumsal çevre özellikle gelişmekte olan pazarlarda daha belirleyici bir rol oynamaktadır. Bu tür pazarlarda hukuki düzenlemeler, yatırım kısıtlamaları veya ticaret engelleri firmaların pazara giriş stratejilerini doğrudan etkileyebilmektedir. Bu nedenle çok uluslu işletmeler pazara giriş kararlarını verirken hukuki ve kurumsal riskleri dikkate almak zorundadır.

3.2. Ticaret Engelleri ve Pazar Giriş Stratejileri

Uluslararası ticaret hukukunun pazara giriş stratejileri üzerindeki etkisi özellikle uluslararası ticareti zorlaştıran engeller aracılığıyla ortaya çıkmaktadır. Tarifeler, kota uygulamaları, teknik standartlar ve ticaret politikaları firmaların uluslararası pazarlara giriş maliyetlerini doğrudan etkileyebilmektedir.

Ticaret engellerinin firmaların stratejik davranışlarını değiştirdiğini gösteren geniş bir literatür bulunmaktadır. Özellikle tarifeler, teknik ticaret engelleri ve ticaret politikaları firmaların tedarik zinciri yapılarını, üretim organizasyonlarını ve pazara giriş stratejilerini yeniden şekillendirebilmektedir (Gereffi, 2021; Fan & Tang, 2021; Doan, 2024; Jahan & Al-Harbi, 2023). Özellikle tarifelerin yükselmesi durumunda firmalar ihracat yerine doğrudan yatırım yoluyla pazara giriş yapmayı tercih edebilmektedir. Bu durum literatürde “tariff-jumping foreign direct investment” olarak adlandırılmaktadır. Bu strateji, firmaların ticaret engellerini aşmak amacıyla üretim faaliyetlerini hedef pazarda gerçekleştirmesini ifade etmektedir (Blonigen vd., 2004).

Tarifelerin küresel tedarik zincirleri üzerindeki etkisini inceleyen çalışmalar, ticaret engellerinin firmaların üretim ağlarını yeniden yapılandırmasına neden olduğunu göstermektedir. Örneğin tarifelerin artması durumunda firmalar tedarik zincirlerini yeniden organize ederek alternatif üretim veya tedarik merkezleri oluşturabilmektedir (Fan vd., 2021). Ayrıca teknik ticaret engelleri (Technical Barriers to Trade – TBT) firmaların ürün tasarımını ve kalite standartlarını değiştirmesine neden olabilmektedir. Firmaların teknik düzenlemelere uyum sağlamak amacıyla üretim süreçlerini değiştirdiğini

gösteren çalışmalar, teknik standartların yalnızca ticaret engeli değil aynı zamanda kalite yükseltici bir mekanizma olarak da işlev görebileceğini ortaya koymaktadır (Doan vd., 2022).

Bu bulgular, uluslararası ticaret hukukunun firmaların pazara giriş stratejileri üzerinde doğrudan etkili olduğunu göstermektedir. Ticaret engelleri ve düzenleyici politikalar firmaların hangi pazarlara gireceğini ve hangi giriş yöntemlerini tercih edeceğini belirleyen önemli faktörler arasında yer almaktadır.

3.3. Ticaret Politikası Belirsizliği ve Stratejik Karar Verme

Uluslararası ticaret hukukunun pazara giriş stratejileri üzerindeki etkisi yalnızca mevcut ticaret kuralları ile sınırlı değildir. Ticaret politikası belirsizliği de firmaların uluslararasılaşma kararlarını önemli ölçüde etkileyebilmektedir.

Ticaret politikasındaki belirsizliğin firma davranışları üzerindeki etkisini inceleyen geniş bir literatür bulunmaktadır. Bu çalışmalar, düzenleyici belirsizliğin firmaların yatırım ve ihracat piyasalarına giriş kararlarını geciktirebileceğini veya bu girişleri azaltabileceğini göstermektedir (Handley, 2014; Handley ve Limão, 2015; Crowley, Song ve Meng, 2018; Feng, Li ve Swenson, 2017; Cui, 2023; Zhou, 2022; Caldara vd., 2020). Özellikle ticaret politikalarının öngörülemez olduğu ortamlarda firmalar yatırım kararlarını erteleyebilmekte veya daha düşük riskli giriş stratejilerini tercih edebilmektedir. Çin'in WTO'ya katılımını doğal deney olarak inceleyen bir çalışmada, ticaret politikası belirsizliğinin azalmasının yeni firmaların ihracat pazarlarına girişini önemli ölçüde artırdığını göstermektedir (Cui & Li, 2023). Benzer şekilde ticaret politikası belirsizliğinin yatırım ve ticaret kararlarını olumsuz etkilediğini gösteren teorik çalışmalar da bulunmaktadır. Bu çalışmalar, belirsizliğin firmaların yatırım seviyelerini düşürdüğünü ve pazara giriş kararlarını geciktirdiğini ortaya koymaktadır (Handley, 2014).

Bu bağlamda uluslararası ticaret hukuku yalnızca ticaretin kurallarını belirlemekle kalmamakta, aynı zamanda firmaların risk algısını ve stratejik karar alma süreçlerini de şekillendirmektedir. Hukuki ve kurumsal istikrarın yüksek olduğu ticaret rejimleri, firmaların daha uzun vadeli ve yüksek yatırım içeren giriş stratejilerini tercih etmesine olanak sağlamaktadır.

Literatürdeki çalışmalar, uluslararası ticaret hukukunun firmaların stratejik davranışlarını üç temel mekanizma aracılığıyla etkilediğini göstermektedir. Birincisi, ticaret kuralları ve ticaret anlaşmaları firmaların pazara erişim koşullarını belirlemektedir (Büthe & Milner, 2008; Gereffi, 2021). İkincisi, tarifeler ve teknik düzenlemeler firmaların üretim organizasyonu ve küresel tedarik zinciri stratejilerini yeniden şekillendirmektedir (Gereffi vd., 2005; Grossman vd., 2024; Fan ve Tang, 2021). Üçüncüsü ise ticaret politikası

belirsizliği firmaların yatırım ve pazara giriş kararlarını etkileyebilmekte ve bu kararların gecikmesine yol açabilmektedir (Handley, 2014; Handley ve Limão, 2015; Crowley vd., 2018; Osnago, 2015). Dolayısıyla uluslararası ticaret hukuku, yalnızca devletler arasındaki ticari ilişkileri düzenleyen bir normlar sistemi değil aynı zamanda çok uluslu işletmelerin uluslararasılaşma stratejilerini şekillendiren önemli bir kurumsal çerçeve olarak değerlendirilmektedir.

4. Uluslararası Hukuki Yaptırımlar, Ambargolar ve Pazar Çıkış / Yeniden Konumlanma Stratejileri

Son yıllarda küresel ekonomik sistem, artan jeopolitik rekabet, ticaret savaşları ve uluslararası siyasi gerilimler nedeniyle önemli ölçüde dönüşmüştür. Bu dönüşümün en önemli araçlarından biri ekonomik yaptırımlar ve ticari ambargolardır. Uluslararası hukuki yaptırımlar, belirli devletlerin veya aktörlerin davranışlarını değiştirmek amacıyla uygulanan ticari ve finansal kısıtlamaları ifade etmektedir. Bu yaptırımlar genellikle ticaret kısıtlamaları, finansal işlemlerin sınırlandırılması, teknoloji transferi yasakları ve yatırım kısıtlamaları şeklinde uygulanmaktadır.

Uluslararası işletme literatürü, yaptırımların yalnızca hedef ülkelerin ekonomilerini değil aynı zamanda küresel değer zincirlerinde faaliyet gösteren çok uluslu işletmeleri de önemli ölçüde etkilediğini göstermektedir. Özellikle son yıllarda Rusya, İran ve Myanmar gibi ülkelere uygulanan yaptırımlar, çok uluslu işletmelerin stratejik kararlarını yeniden değerlendirmesine neden olmuştur. Bu bağlamda yaptırımlar uluslararası işletmeler için yalnızca hukuki kısıtlar değil, aynı zamanda kurumsal çevrede ani değişimler yaratan stratejik soklar olarak değerlendirilmektedir (Meyer vd., 2023).

4.1. Uluslararası Yaptırımların Kurumsal ve Hukuki Çerçevesi

Uluslararası yaptırımlar genellikle Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi, Avrupa Birliği veya ABD gibi aktörler tarafından uygulanmaktadır. Bu yaptırımların hukuki temeli uluslararası hukuk, ulusal mevzuatlar ve çok taraflı anlaşmalar tarafından belirlenmektedir. Yaptırımlar ticaret, finans ve yatırım alanlarında çeşitli kısıtlamalar getirerek hedef ülkeler üzerinde ekonomik baskı oluşturmayı amaçlamaktadır.

Kurumsal teori perspektifine göre firmalar faaliyet gösterdikleri ülkelerdeki düzenleyici çevreye uyum sağlamak zorundadır (North, 1990). Bu nedenle uluslararası yaptırımlar firmalar için önemli bir kurumsal kısıt oluşturmaktadır. Peng vd., (2008) tarafından geliştirilen **institution-based view** yaklaşımı da firmaların stratejik davranışlarının kurumsal çevre tarafından şekillendirildiğini vurgulamaktadır.

Uluslararası yaptırımların uluslararası işletmeler üzerindeki etkisini inceleyen önemli çalışmalardan biri Meyer ve arkadaşlarının Journal of World Business'ta yayımlanan makalesidir. Bu çalışma yaptırımların uluslararası işletmeler için "institutional shock" yarattığını ve firmaların stratejik kararlarını yeniden değerlendirmesine neden olduğunu göstermektedir (Meyer et al., 2023).

Benzer şekilde Meyer ve Thein (2014), Myanmar'a uygulanan yaptırımların çok uluslu işletmelerin faaliyetlerini önemli ölçüde etkilediğini göstermiştir. Bu çalışma yaptırımların firmalar için hem kurumsal risk hem de stratejik uyum gereksinimi yarattığını ortaya koymaktadır.

Yaptırımların hukuki boyutunun önemli bir yönü de **ekstraterritorial etkidir**. Early ve Preble (2020), özellikle ABD yaptırımlarının üçüncü ülke firmaları üzerinde önemli etkiler yarattığını ve uluslararası ticaret ağlarını değiştirdiğini göstermektedir.

Ekonomik yaptırımların ticaret üzerindeki etkisini inceleyen Crozet ve Hinz (2020), yaptırımların uluslararası ticaret akışlarını önemli ölçüde azalttığını ortaya koymuştur. Bu bulgu yaptırımların küresel ticaret sisteminde önemli yapısal değişimler yaratabileceğini göstermektedir.

4.2. Yaptırımların Çok Uluslu İşletmelerin Stratejik Davranışları Üzerindeki Etkisi

Uluslararası yaptırımların çok uluslu işletmeler üzerindeki en önemli etkilerinden biri stratejik davranışların değişmesidir. Uluslararası işletme literatürü yaptırımların firmaların pazar giriş ve pazar çıkışı kararlarını önemli ölçüde etkilediğini göstermektedir.

Uluslararası ticari yaptırımların firmaların faaliyet gösterdiği pazarlarda ani kurumsal değişimler yarattığı ve firmaların stratejik kararlarını yeniden değerlendirmesine neden olduğunu belirtilmektedir. Bu bağlamda firmalar yaptırım ortamında üç temel stratejik tepki geliştirmektedir (Meyer vd., 2023):

- Pazar çıkışı
- Faaliyet daraltma
- Yeniden konumlanma

Pazar çıkışı stratejisi, firmaların yaptırım uygulanan ülkelerdeki faaliyetlerini tamamen sonlandırmasını ifade etmektedir. Özellikle finansal yaptırımların yoğun olduğu sektörlerde faaliyet gösteren firmalar için yaptırım riskinin maliyeti oldukça yüksek olabilir. Bununla birlikte bazı firmalar yaptırım ortamında tamamen çekilmek yerine faaliyetlerini sınırlamayı tercih edebilir. Bu strateji literatürde faaliyet daraltma olarak adlandırılmaktadır.

Buckley (2025), jeopolitik risklerin artmasının firmaların küresel üretim ve tedarik ağlarını yeniden yapılandırmasına neden olduğunu belirtmektedir. Bu durum özellikle küresel değer zincirlerinde faaliyet gösteren firmalar için önemli stratejik sonuçlar doğurmaktadır. Ayrıca yaptırımlar firmaların meşruiyet sorunlarıyla da karşılaşmasına neden olabilmektedir. Özellikle yaptırım uygulanan ülkelerde faaliyet göstermeye devam eden firmalar uluslararası kamuoyu ve yatırımcılar tarafından eleştirilebilmektedir.

4.3. Yaptırım Ortamında Yeniden Konumlanma ve Stratejik Adaptasyon

Uluslararası yaptırımların küresel ekonomi üzerindeki en önemli etkilerinden biri firmaların stratejik yeniden konumlanma süreçlerini hızlandırmasıdır. Jeopolitik risklerin artmasıyla birlikte firmalar faaliyet gösterdikleri pazarlarda risklerini yeniden değerlendirebilmektedir.

Uluslararası işletme literatüründe bu süreç genellikle küresel değer zincirlerinin yeniden yapılandırılması bağlamında ele alınmaktadır (Gereffi, 2019). Bu bağlamda firmalar yaptırım riskini azaltmak amacıyla alternatif üretim merkezleri oluşturmakta ve tedarik zincirlerini farklı bölgelere dağıtmaktadır.

IMF (2023) tarafından yapılan çalışmalar, jeoekonomik parçalanmanın küresel ticaret ağlarını yeniden şekillendirdiğini göstermektedir. Sun, vd., (2021) ise firmaların uluslararası kurumsal karmaşıklıkla başa çıkabilmek için farklı stratejik uyum mekanizmaları geliştirdiğini göstermektedir. Bu bağlamda firmalar yaptırım riskini azaltmak amacıyla alternatif pazar arayışına girmekte ve faaliyetlerini daha istikrarlı kurumsal ortamlara sahip ülkelere kaydırabilmektedir.

Literatürdeki çalışmalar yaptırımların firmaların stratejik kararlarını üç temel mekanizma aracılığıyla etkilediğini göstermektedir:

1. Hukuki ve finansal risklerin artması
2. Pazar çıkışı veya faaliyet daraltma kararları
3. Küresel değer zincirlerinin yeniden yapılandırılması

Dolayısıyla uluslararası yaptırımlar uluslararası işletme stratejilerinin analizinde dikkate alınması gereken önemli bir kurumsal faktör olarak değerlendirilmektedir.

5. Uluslararası Hukuk Kısıt mı, Stratejik Avantaj mı?

Uluslararası işletmelerin faaliyet gösterdiği küresel ekonomi, çok sayıda uluslararası anlaşma, düzenleyici kurum ve hukuki norm tarafından şekillendirilen

karmaşık bir kurumsal yapı içinde faaliyet göstermektedir. Bu bağlamda uluslararası hukuk, çok uluslu işletmelerin (MNE) stratejik davranışlarını etkileyen önemli kurumsal unsurlardan biri olarak değerlendirilmektedir. Geleneksel uluslararası işletme literatürü uzun süre hukuki düzenlemeleri işletmeler için dış çevresel bir kısıt olarak ele almıştır. Bununla birlikte son yıllarda gelişen literatür, uluslararası hukukun yalnızca uyulması gereken bir düzenleyici çerçeve olmadığını; aynı zamanda firmalar için stratejik fırsatlar yaratabilen bir kurumsal yapı olduğunu ortaya koymaktadır (Peng, Wang & Jiang, 2008; North, 1990; Meyer et al., 2023).

Kurumsal teori perspektifi, uluslararası hukukun işletmeler üzerindeki etkisini anlamak için önemli bir analitik çerçeve sunmaktadır. Kurumsal teoriye göre firmaların stratejik davranışları yalnızca endüstri yapısı veya firma kaynakları tarafından değil, aynı zamanda faaliyet gösterilen kurumsal çevre tarafından belirlenmektedir (North, 1990; Scott, 2008). Uluslararası işletme literatüründe bu yaklaşım özellikle institution-based view olarak bilinen perspektifte sistematik biçimde ele alınmıştır. Peng ve arkadaşları (2008), uluslararası işletme stratejisinin üç temel belirleyici tarafından şekillendiğini ileri sürmektedir: endüstri temelli faktörler, kaynak temelli faktörler ve kurumsal faktörler. Bu perspektife göre firmalar faaliyet gösterdikleri ülkelerdeki hukuki düzenlemeleri dikkate alarak stratejik kararlar almak zorundadır (Peng vd., 2008; Oxelheim vd., 2013).

Bu yaklaşım uluslararası hukukun işletmeler için yalnızca bir kısıt değil aynı zamanda stratejik bir fırsat alanı olduğunu göstermektedir. Uluslararası ticaret anlaşmaları, yatırım koruma mekanizmaları ve uluslararası tahkim sistemleri firmalar için daha öngörülebilir bir rekabet ortamı yaratmaktadır (Büthe ve Milner, 2008; Allee ve Peinhardt, 2011). Dolayısıyla uluslararası hukuk, uluslararası işletmeler için hem risk hem de fırsat üreten kurumsal bir yapı olarak değerlendirilmektedir (Sun vd., 2021).

5.1. Uluslararası Hukukun Çift Yönlü Etkisi

Uluslararası hukukun işletmeler üzerindeki etkisi çoğu zaman çift yönlüdür. Bir tarafta uluslararası hukuk firmaların faaliyet alanını sınırlayan düzenleyici kurallar üretmektedir. Ticaret kısıtlamaları, yaptırımlar, rekabet hukuku düzenlemeleri ve çevresel regülasyonlar firmaların stratejik hareket alanını daraltabilmektedir (Drezner, 2011; Crozet ve Hinz, 2020). Örneğin ekonomik yaptırımların uluslararası ticaret üzerindeki etkisini inceleyen çalışmalar, yaptırımların hedef ülkelerle ticaret hacmini önemli ölçüde azalttığını göstermektedir (Crozet ve Hinz, 2020). Uluslararası yaptırımların firmalar için “kurumsal şok” yaratabileceği ve firmaların stratejik kararlarını yeniden

değerlendirmesine neden olabileceği belirtilmektedir (Meyer vd., 2023). Bu durum uluslararası hukukun firmalar için önemli bir risk kaynağı olabileceğini göstermektedir. Ancak literatür aynı zamanda uluslararası hukukun firmalar için fırsatlar da yaratabileceğini ortaya koymaktadır. Uluslararası yatırım anlaşmaları ve yatırım tahkim mekanizmaları, çok uluslu işletmeler için yatırım riskini azaltan önemli kurumsal araçlar olarak değerlendirilmektedir (Allee ve Peinhardt, 2011). Benzer şekilde uluslararası ticaret rejimi firmalar için daha öngörülebilir bir ticaret ortamı yaratmaktadır (Bütthe & Milner, 2008).

Uluslararası hukuk sisteminin sağladığı kurumsal istikrar, firmaların uzun vadeli yatırım stratejileri geliştirmesine olanak tanımaktadır (Acet, 2017; Henisz, 2000; Mors, 2010). Güçlü hukuki kurumlara sahip ülkelerde faaliyet gösteren firmalar daha düşük işlem maliyetleriyle faaliyet gösterebilmekte ve daha güvenli yatırım ortamlarından yararlanabilmektedir (Vishny vd., 1998; Child vd., 2003). Dolayısıyla uluslararası hukuk bir tarafta firmaların stratejik hareket alanını sınırlayan bir kısıt oluştururken, diğer tarafta firmalar için öngörülebilir bir kurumsal ortam yaratarak stratejik fırsatlar sunmaktadır (Peng vd., 2008; Sun vd., 2021; Oskaloğlu ve Çatı, 2022).

5.2. Firma Türlerine Göre Farklılaşan Etkiler

Uluslararası hukukun işletmeler üzerindeki etkisi tüm firmalar için aynı değildir. Literatürde özellikle firma büyüklüğü, kurumsal kapasite ve uluslararası deneyim gibi faktörlerin hukuki düzenlemelerin etkisini değiştirdiği vurgulanmaktadır (Delios vd., 2008).

Büyük çok uluslu şirketler genellikle daha güçlü kurumsal kapasitelere sahiptir. Bu firmalar uluslararası hukuk sistemini daha etkin biçimde kullanarak rekabet avantajı elde edebilmektedir (Henisz, 2000). Örneğin uluslararası yatırım tahkimi veya ticaret anlaşmaları gibi mekanizmalar büyük çok uluslu şirketler tarafından daha etkin biçimde kullanılabilir (Allee ve Peinhardt, 2011). Ayrıca büyük firmalar hukuki uyum maliyetlerini karşılayabilecek finansal ve kurumsal kaynaklara sahiptir (Delios vd., 2008). Bu durum büyük çok uluslu şirketlerin karmaşık uluslararası düzenleyici sistemlerle başa çıkabilmesini kolaylaştırmaktadır (Sun vd., 2021).

Buna karşılık küçük ve orta ölçekli firmalar için uluslararası hukuki düzenlemeler çoğu zaman önemli bir maliyet unsuru oluşturmaktadır. Özellikle uyum maliyetleri, düzenleyici karmaşıklık ve hukuki danışmanlık gereksinimleri küçük firmalar için önemli bir giriş engeli yaratabilmektedir (Meyer ve Thein, 2014).

Uluslararası işletme literatürü bu durumu özellikle kurumsal karmaşıklık kavramı üzerinden ele almaktadır. Sun vd., (2021), çok uluslu şirketlerin farklı

ülkelerdeki düzenleyici sistemlerle başa çıkabilmek için çeşitli stratejik uyum mekanizmaları geliştirdiğini göstermektedir. Bu mekanizmalar arasında yerel ortaklıklar kurmak, faaliyetleri yerelleştirmek veya kurumsal uyum kapasitesini artırmak gibi stratejiler bulunmaktadır (Oxelheim vd., 2013).

5.3. Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülke MNE'leri Arasındaki Farklılıklar

Uluslararası hukukun işletmeler üzerindeki etkisi aynı zamanda firmaların menşe ülkelerine göre de farklılık göstermektedir. Özellikle gelişmiş ülke çok uluslu şirketleri ile gelişmekte olan ülke çok uluslu şirketleri arasında önemli farklılıklar bulunmaktadır (Cuervo-Cazurra, 2012).

Gelişmiş ülkelerde faaliyet gösteren firmalar genellikle daha güçlü kurumsal sistemlerden gelmektedir. Bu firmalar uluslararası hukuk mekanizmalarına daha aşinadır ve bu sistemleri daha etkin biçimde kullanabilmektedir (Vishny vd., 1998). Örneğin fikri mülkiyet hukuku veya yatırım koruma mekanizmaları gelişmiş ülke firmaları tarafından daha etkin biçimde kullanılmaktadır (Child vd., 2003). Buna karşılık gelişmekte olan ülkelere çıkan çok uluslu şirketler farklı kurumsal ortamlarda faaliyet göstermektedir. Bu firmalar çoğu zaman zayıf kurumsal ortamlarda faaliyet gösterme deneyimine sahiptir ve bu nedenle kurumsal belirsizlik koşullarına daha hızlı uyum sağlayabilmektedir (Cuervo-Cazurra, 2012).

Literatür bu durumu **institutional escape** veya **institutional arbitrage** stratejileriyle açıklamaktadır. Gelişmekte olan ülke firmaları bazen daha güçlü kurumsal sistemlere sahip ülkelere yatırım yaparak kurumsal avantaj elde etmeye çalışmaktadır (Levy vd., 2007). Dolayısıyla uluslararası hukukun işletmeler üzerindeki etkisi firmaların kurumsal kökenine bağlı olarak farklılaşmaktadır (Peng vd., 2008; Oxelheim vd., 2013).

Uluslararası hukuk uzun süre uluslararası işletmeler için yalnızca bir düzenleyici kısıt olarak değerlendirilmiştir. Ancak modern uluslararası işletme literatürü hukukun çok daha karmaşık bir rol oynadığını göstermektedir. Uluslararası hukuk bir yandan firmaların faaliyet alanını sınırlayan düzenleyici kurallar üretirken, diğer yandan firmalar için öngörülebilir bir rekabet ortamı yaratarak stratejik fırsatlar sunmaktadır. Bu bağlamda uluslararası hukuk hem kısıt hem de stratejik avantaj üreten bir kurumsal yapı olarak değerlendirilebilir. Hukukun işletmeler üzerindeki etkisi firma türüne, kurumsal kapasiteye ve menşe ülkeye bağlı olarak farklılık göstermektedir. Büyük ve deneyimli çok uluslu şirketler uluslararası hukuk mekanizmalarını daha etkin biçimde kullanarak rekabet avantajı elde edebilirken, daha küçük firmalar için bu düzenlemeler önemli maliyetler yaratabilmektedir. Dolayısıyla uluslararası

hukuk, uluslararası işletme stratejilerinin analizinde merkezi bir rol oynayan kurumsal faktörlerden biri olarak değerlendirilmektedir.

6. Sonuç

Bu çalışma, uluslararası hukukun uluslararası işletme stratejileri açısından yalnızca “dışsal bir çevre koşulu” değil, firma davranışlarını mekanizma düzeyinde şekillendiren kurumsal bir belirleyici olduğunu ortaya koymuştur. Çalışma boyunca geliştirilen tartışma, uluslararası hukukun etkisini tekil bir risk değişkenine indirgemek yerine, hukuki düzenin firmaların uluslararasılaşma mimarisini nasıl yeniden kurduğunu gösteren analitik bir çerçeve sunmaktadır. Bu çerçevede uluslararası ticaret hukuku; (i) ticaret kuralları ve anlaşmalarıyla pazara erişim koşullarını tanımlayarak, (ii) tarifeler ve teknik düzenlemeler aracılığıyla üretim–tedarik zinciri tasarımını dönüştürerek ve (iii) ticaret politikası belirsizliği üzerinden yatırım ile pazara giriş zamanlamasını etkileyerek firmaların stratejik tercihlerine doğrudan nüfuz etmektedir. Buna ek olarak uluslararası yaptırımlar ve ambargolar, kurumsal çevrede “ani kural değişimi” etkisi yaratarak firmaları pazar çıkışı, faaliyet daraltma veya yeniden konumlanma gibi yüksek maliyetli yeniden ayarlama kararlarına yöneltebilmektedir.

Çalışmanın literatüre özgün katkısı iki düzeyde değerlendirilebilir. İlk olarak, uluslararası işletme yazınında hukuk çoğu zaman “kurumsal kalite”, “ülke riski” veya “iş yapma ortamı” gibi geniş göstergeler altında dolaylı biçimde ele alınmaktadır. Bu çalışma ise uluslararası hukuku, işletme stratejisini açıklayan bir arka plan değişkeni olmaktan çıkarıp, nedensel kanalları belirginleştirilmiş bir stratejik değişken olarak konumlandırmıştır. İkinci olarak, ticaret hukuku, yaptırımlar ve yumuşak hukuk normları literatürde sıklıkla ayrı tartışma kümeleri halinde ilerlerken; bu çalışma söz konusu unsurları tek bir teorik omurga içinde birleştirerek, “hukuk–strateji” ilişkisinin çok boyutlu ve dinamik doğasını bütüncül biçimde ele almıştır. Bu bütünlük bakış, hukukun aynı anda hem kısıt üretici hem de fırsat/avantaj yaratıcı olabildiğini; dolayısıyla “kısıt mı avantaj mı?” ikiliğinin firma kapasitesi, sektör, değer zinciri konumu ve menşee ülke gibi değişkenlere bağlı olarak farklılaştığını göstermektedir.

Gelecek araştırmalar açısından bu çalışma, test edilebilir ve çoğaltılabilir bir gündem önermektedir. Özellikle hukuki belirsizlik ve ticaret politikası oynaklığının pazara giriş kararlarını hangi koşullarda geciktirdiği; tarifeler ve teknik düzenlemelerin tedarik zinciri yeniden yapılanmasını hangi mekanizmalar üzerinden tetiklediği; yaptırım şoklarının pazar çıkışı kararını hangi firma-özgül yetkinlikler (uyum altyapısı, hukuki okuryazarlık, kurumsal ilişkiler yönetimi) aracılığıyla farklılaştırdığı ampirik olarak sınanabilir. Benzer biçimde, yumuşak

hukuk normlarına erken uyumun meşruiyet, müşteri erişimi ve değer zinciri tercih edilirliği üzerinden rekabet avantajına dönüşüp dönüşmediği çok düzeyli araştırma tasarımlarıyla incelenebilir. Bu yönüyle bölüm, uluslararası hukuku “uyum maliyeti” çerçevesinin ötesinde ele alarak, uluslararası işletmecilik literatüründe daha güçlü kavramsallaştırmalar ve daha hassas ölçümler için bir başlangıç noktası sunmaktadır.

Kaynakça

- Acet, Gül Seda, “Uluslararası Hukukta Teamül Olarak İnsani Müdahale”, *International Journal of Academic Value Studies*, Cilt 3, Sayı 13, 2017, ss. 445-453.
- Allee, T., & Peinhardt, C. (2011). Contingent credibility: The impact of investment treaty violations on foreign direct investment. *International organization*, 65(3), 401-432.
- Anderson, E., & Gatignon, H. (1986). Modes of foreign entry: A transaction cost analysis and propositions. *Journal of international business studies*, 17(3), 1-26.
- Buckley, P. (2025). The kaleidoscope of international business—the past, current, and future development of theory. *Journal of Business Research*, 189, 115205.
- Buckley, P. J., & Casson, M. C. (1998). Analyzing foreign market entry strategies: Extending the internalization approach. *Journal of international business studies*, 29(3), 539-561.
- Büthe, T., & Milner, H. V. (2008). The politics of foreign direct investment into developing countries: increasing FDI through international trade agreements?. *American journal of political science*, 52(4), 741-762.
- Caldara, D., Iacoviello, M., Molligo, P., Prestipino, A., & Raffo, A. (2020). The economic effects of trade policy uncertainty. *Journal of Monetary Economics*, 109, 38-59.
- Child, J., Chung, L., & Davies, H. (2003). The performance of cross-border units in China: A test of natural selection, strategic choice and contingency theories. *Journal of International Business Studies*, 34(3), 242-254.
- Crowley, M., Meng, N., & Song, H. (2018). Tariff scares: Trade policy uncertainty and foreign market entry by Chinese firms. *Journal of International Economics*, 114, 96-115.
- Crozet, M., & Hinz, J. (2020). Friendly fire: The trade impact of the Russia sanctions and counter-sanctions. *Economic policy*, 35(101), 97-146.
- Cuervo-Cazurra, A. (2012). Extending theory by analyzing developing country multinational companies: 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 the least developed countries. *Journal of international business studies*, 39(6), 957-979.
- Cui, C., & Li, L. S. Z. (2023). Trade policy uncertainty and new firm entry: Evidence from China. *Journal of Development Economics*, 163, 103093.
- Delios, A., Xu, D., & Beamish, P. W. (2008). Within-country product diversification and foreign subsidiary performance. *Journal of International Business Studies*, 39(4), 706-724.
- Doan, H. T. T., & Zhang, H. (2024). Technical barriers to trade, product quality and trade margins: Firm-level evidence. *Review of World Economics*, 160(3), 785-811.

- Drezner, D. W. (2011). Sanctions sometimes smart: Targeted sanctions in theory and practice. *International studies review*, 13(1), 96-108.
- Early, B. R., & Preble, K. A. (2020). Going fishing versus hunting whales: Explaining changes in how the US enforces economic sanctions. *Security Studies*, 29(2), 231-267.
- Fan, D., Zhou, Y., Lo, C., Yeung, A., & Tang, C. S. (2021). The Impact of Tariff Trade Barriers on the Operating Performance of US Firms: The Role of Supply Structure and Complexity. *Available at SSRN*.
- Feng, L., Z. Li, and D. L. Swenson. 2017. Trade policy uncertainty and exports: Evidence from China's WTO accession. *Journal of International Economics* 106:20–36.
- Gereffi, G. (2019). Global value chains and international development policy: Bringing firms, networks and policy-engaged scholarship back in. *Journal of International Business Policy*, (3), 195-210.
- Gereffi, G., Lim, H. C., & Lee, J. (2021). Trade policies, firm strategies, and adaptive reconfigurations of global value chains. *Journal of International Business Policy*, 4(4), 506.
- Ghodsi, M., Vujanović, N., & Landesmann, M. (2024). *Can multinationals withstand growing trade barriers?* (No. 239). wiiw Working Paper.
- Handley, K. (2014). Exporting under trade policy uncertainty: Theory and evidence. *Journal of international Economics*, 94(1), 50-66.
- Handley, K., & Limão, N. (2015). Trade and Investment under Policy Uncertainty: Theory and Firm Evidence. *American Economic Journal: Economic Policy*, 189-222.
- Henisz, W. J. (2000). The institutional environment for multinational investment. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 16(2), 334-364.
- IME. (2023). *Geoeconomic fragmentation and global trade*.
- Levy, O., Beechler, S., Taylor, S., & Boyacigiller, N. A. (2007). What we talk about when we talk about 'global mindset': Managerial cognition in multinational corporations. *Journal of International Business Studies*, 38(2), 231-258.
- Meyer, K. E., & Thein, H. H. (2014). Business under adverse home country institutions: The case of international sanctions against Myanmar. *Journal of World Business*, 49(1), 156-171.
- Meyer, K. E., Fang, T., Panibratov, A. Y., Peng, M. W., & Gaur, A. (2023). International business under sanctions. *Journal of World Business*, 58(2), 101426.
- Mors, M. L. (2010). Innovation in a global consulting firm: When the problem is too much diversity. *Strategic Management Journal*, 31(8), 841-872.
- Nilsson, A. (2024). International market entry strategies: Exploring the role of institutional environment in Sweden. *European Journal of Business and Strategic Management*, 9(1), 23-33.

- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge university press.
- OECD. (2011). *OECD Guidelines for Multinational Enterprises*.
- Osnago, A., Piermartini, R., & Rocha, N. (2015). Trade policy uncertainty as barrier to trade (No. ERSD-2015-05). WTO Staff Working Paper.
- Oskaloğlu, E., & Çatı, K. (2022). Araştırma ve Aday Araştırma Üniversitelerinin Stratejik Planlarının İncelenmesi. *Journal of Academic Social Science Studies*, 15(90).
- Oxelheim, L., Gregorič, A., Randøy, T., & Thomsen, S. (2013). On the internationalization of corporate boards: The case of Nordic firms. *Journal of International Business Studies*, 44(3), 173-194.
- Pazarıcı, H. (2003). *Uluslararası hukuk*. Türhan Kitabevi, 15. Bası, Ankara 2016
- 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.
- Scott, W. R. (2008). Approaching adulthood: the maturing of institutional theory. *Theory and society*, 37(5), 427-442.
- Sipper, M. A., & Batra, M. M. (2022). Rule of law vis-à-vis foreign market entry modes: exploratory interviews of a few experts. *International Journal of Law and Management*, 64(3), 321-335.
- Sun, P., Doh, J. P., Rajwani, T., & Siegel, D. (2021). Navigating cross-border institutional complexity: A review and assessment of multinational nonmarket strategy research. *Journal of International Business Studies*, 52(9), 1818.
- UNCTAD. (2023). *World Investment Report 2023*.
- United Nations. (2011). *Guiding Principles on Business and Human Rights*.
- Van Assche, A., & Schwartz, G. A. (2013). Contracting institutions and ownership structure in international joint ventures. *Journal of Development Economics*, 103, 124-132.
- Vishny, R. W. (1998). Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes. *Journal of Political Economy*, 106(6).
- White III, G. O., Rajwani, T., & Krammer, S. M. (2022). Legal distance and entrepreneurial orientation of foreign subsidiaries: Evidence from Southeast Asia. *Journal of World Business*, 57(6), 101382.
- World Bank. (2023). *Worldwide Governance Indicators*.
- WTO. (2023). *Understanding the WTO*.
- Zhou, F., & Wen, H. (2022). Trade policy uncertainty, development strategy, and export behavior: Evidence from listed industrial companies in China. *Journal of Asian Economics*, 82, 101528.