

# 新兴市场企业国际化的影响因素及未来研究展望

□杜义飞 万青松 陈丽华

[电子科技大学 成都 611731]

**[摘要]** 通过回顾国外关于新兴市场企业国际化的实证研究,依据多种理论视角,从个体、团队、企业、产业和国家五个层面对影响新兴市场企业国际化的因素进行了归纳,并对现有研究进行了总结,对该领域的未来研究方向进行了展望。

**[关键词]** 新兴市场企业; 国际化; 影响因素

**[中图分类号]**F722.4

**[文献标识码]**A

**[DOI]**10.14071/j.1008-8105(2016)04-0074-08

## 引言

过去20多年,新兴经济经历了快速发展和巨大转变<sup>[1]</sup>,来自于这些市场的企业也正在加速融进全球经济<sup>[2]</sup>。从上世纪90年代后期开始,新兴市场企业(Emerging Market Firms,以下简称EMFs)<sup>①</sup>随着新兴经济体国家(尤其是金砖国家)经济的腾飞开始大规模地国际扩张<sup>[3]</sup>。以1995年为例,发展中国家的FDI占全球FDI流出总量的14.9%<sup>[4]</sup>,2013年这一比例已经达到了32.2%<sup>[5]</sup>。尽管目前发达国家仍然是外向FDI的主要来源,但是来自于新兴经济体国家的FDI外流已经显著地上升<sup>[5]</sup>,成为了国际化舞台上了一股不可忽视的力量。这种现象也引起了学术界的广泛关注<sup>[2]</sup>,形成了大量关于EMFs国际化的研究成果。然而学者们更多的是从单个层面对其研究,被认为是小而分散的少量理论与实证的结合,缺乏一个整合的理论研究框架<sup>[6]</sup>。Hitt认为应该找到一个整合的框架,通过发展一个更加复杂的理论模型来理解这些实证研究的多层关系<sup>[7]</sup>。因此,本文尝试整合多种理论视角,从多个层面对影响EMFs国际化的因素进行了综述,并对未来研究方向进行了简要的展望。

关于国际化的表述有多种方式,以下这些术语,国际化(internationalization)、海外扩张(foreign

expansion)、国际扩张(international expansion)、对外直接投资(foreign direct investment或FDI)、出口(export)、跨境并购(cross-border mergers and acquisitions 或 merger and acquisition 或 M&As 或 M&A)等均表示一个企业涉足外向国际化<sup>[6,8]</sup>。此外,考虑到关于新兴市场的类似表达还有新兴经济体(emerging economies)、新兴国家(emerging countries),因此,本文以“emerging”(新兴)和不同表述形式的国际化作为关键词,利用外文数据库Elsevier、EBSCO商业信息库、ABI/INFORM、Emerald全文期刊库进行检索。在检索过程中,本文排除了书籍、学位论文、会议论文和其它没有标注出处的英文出版物,只关注同行评审的英文期刊文章,因为期刊文章可能是所处领域内最有影响力的作品<sup>[9~10]</sup>。检索完成后,通过泛读和精读相关主题的文章,删除了定性研究文章,最终获得45篇关于EMFs国际化影响因素的实证研究文章。

## 一、EMFs国际化影响因素

目前有大量的研究聚焦在企业国际化,这些先前的研究也检验了许多影响企业国际化的因素<sup>[6]</sup>。Kirca等通过搜索前人关于国际化的研究文献,利用元分析的方法发展了一个从个体到国家的多层框架<sup>[6]</sup>。当然,其他学者对影响因素的分类方式实际

[收稿日期] 2015-06-16

[基金项目] 国家自然科学基金面上项目“‘双向依赖’下后发企业创新行为倾向、困境与吸收能力研究”(71272131)。

[作者简介] 杜义飞(1974-)男,电子科技大学经济与管理学院教授、博士生导师;万青松(1990-)男,电子科技大学经济与管理学院硕士研究生;陈丽华(1989-)女,电子科技大学经济与管理学院硕士研究生。

上并无本质差异,基本是以企业边界为划分标准<sup>[11]</sup>,但本文认为 Kirca等的分类方式能更全面、更细致地反映出影响企业国际化的因素,因此,本文采用 Kirca等的做法。

### (一) 个体层面影响因素

个体层面的探讨集中在企业创始人和经理人员海外或国际化经历。Filatotchev等以新兴市场高科技中小企业为研究对象,发现相对于本地创业者,海归创业者拥有更多关于海外市场的一般性知识,因而更容易促进企业国际化,提高它们的出口导向<sup>[12]</sup>。Wood等发现,对新兴经济体新创企业来说,创始人的海外经历将增加企业早期国际化的可能性,因为拥有海外经历的创始人会意识到企业国际化越早,企业就越容易学习东道国环境和适应类似于东道国的竞争对手<sup>[13]</sup>。Tan和Meyer则验证了经理人员的国际经验有助于EMFs集团的国际扩张,但经理人员与当地商业群体的紧密联接又会降低EMFs集团的国际化水平<sup>[14]</sup>。

### (二) 团队层面影响因素

团队层面的研究主要聚焦在高管团队(Top Management Team,以下简称TMT),与个体层面类似,学者们对TMT的国际化相关经历尤为关注。如Sahaym和Nam发现TMT的全球管理经验能够帮助企业解决国际化过程中遇到的复杂问题和不确定,促进EMFs国际多样化<sup>[15]</sup>。Kalasin认为,拥有大量国际化经历的TMT对外界变化更加敏感,更可能采取一些冒险的措施来使EMFs进行研发国际化以达到追赶在位者的目的<sup>[16]</sup>。Agnihotri和Bhattacharya基于高阶理论,综合考察了TMT特征对EMFs出口强度的影响,发现TMT的教育水平、国际化经历、异质性与企业出口强度正相关,而TMT的年龄负向影响企业出口强度,TMT任期与企业出口强度存在着倒U的曲线关系<sup>[17]</sup>。

### (三) 企业层面影响因素

企业层面影响因素是学者们最关注的因素,主要包括企业规模、资源和能力、战略导向、企业网络、公司治理和其他方面。该分类方式除了参考陈劲等<sup>[11]</sup>的做法,主要还是根据学者们研究的内容来进行划分。

#### 企业规模

企业规模会影响EMFs的国际化进入模式以及国际化程度。Esperança和Hill将出口到直接投资确定为进入模式水平依次提高,发现企业规模与进入模式正相关<sup>[18]</sup>。Klimek发现规模越大的新兴市场跨国企业越可能选择并购进入的方式,而非绿地投资<sup>[19]</sup>。Chiao等对国际化程度进行研究,发现新兴市场的子

公司的规模越大,子公司的内、外向国际化程度均越高<sup>[20]</sup>。

#### 资源和能力

国际化经验这种重要的无形资源对EMFs国际化至关重要。Luo等认为新兴市场的私营企业缺乏国际化经验,通过与国外合作伙伴的内向国际化获得的国际化经验可以促进企业的外向国际化<sup>[21]</sup>。Rabbiosi等发现,新兴市场跨国企业国际收购经验越丰富,在发达市场进行资产寻求型跨国收购的可能性就越大<sup>[22]</sup>。Khavul等以新兴经济体的新创企业为研究对象,验证了企业的国际化经验与它们的国际化战略导向正相关<sup>[23]</sup>。Chiao等发现新兴市场跨国企业的国际化经验越丰富,就越可能选择全资拥有子公司的方式进入东道国市场<sup>[24]</sup>。除了国际化经验,Ayob等发现内部金融资源会促进新兴经济体中小企业的出口<sup>[25]</sup>。

区别于资源,学者们研究了各种能力在EMFs国际扩张中的作用。Yiu等发现,企业的技术能力和管理能力与EMFs的国际扩张存在正向关系<sup>[26]</sup>。Li和Ding基于传统的国际化理论,将企业的能力视为企业所有权优势的主要形式,验证了EMFs能力与其国际化强度正相关<sup>[27]</sup>。Yang等认为,吸收能力越强的EMFs从事战略资产寻求型FDI的可能性越大,因为较强的吸收能力能帮助企业准确地评估战略资产的价值,有效地将战略资产与企业内部现有的资源和能力结合和整合起来,最终才能保证企业将获取的战略资产成功运用到商业终端<sup>[28]</sup>。Chiao等发现,新兴市场跨国企业的研发能力越强,就越可能选择全资拥有子公司的方式进入东道国市场<sup>[24]</sup>。Gao等基于资源基础观发现,EMFs的成本领先能力对企业出口倾向和强度均正相关,而差异化能力只与出口倾向正相关,与出口强度并未表现出相关性<sup>[29]</sup>。

而Yamakawa等基于资源和能力的视角,发现EMFs通过国际化进入发达市场的驱动因素包括在国内缺乏声誉、拥有更多国际市场知识存量和技术知识存量以及寻求新知识流的机会<sup>[30]</sup>。

#### 战略导向

Elango和Pattnaik认为,EMFs很难在国际市场上拥有重大的差异化优势,通常选择基于成本的战略更可能在国际市场的扩张中获得成功<sup>[31]</sup>。Liu等发现,创业导向与EMFs国际化水平正相关,而市场导向与EMFs国际化水平呈现倒U的关系<sup>[32]</sup>。Wood等以新兴市场的新创企业为研究对象,关注了两种国际市场导向,认为那些在组建初期就将注意力瞄准在国外顾客偏好上的新创企业和在新产品出来之后没有率先在国内顾客身上进行测试的新创企业将变成

一个早期国际化者<sup>[13]</sup>。Ayob和Senik考察了竞争战略对新兴经济体的中小企业出口市场选择的影响,发现差异化战略和成本战略与企业出口等发达国家负相关,而与发展中国家正相关<sup>[33]</sup>。Liu等基于动态能力的观点,发现战略灵活性与EMFs的国际扩张正相关<sup>[34]</sup>。Singal和Jain认为,企业愿景对企业的TMT形成了一股推力,特别是在新兴经济市场“脆弱的”制度环境下,企业“走出去”的愿望会更强烈,“强烈的”企业愿景会促进EMFs国际化<sup>[35]</sup>。

#### 企业网络

企业网络为企业提供了一种获取外部资源的通道<sup>[59]</sup>,这些资源往往在EMFs的国际扩张中扮演着重要的角色。Yiu等基于制度经济学视角,认为新兴经济市场缺乏合理的法律框架和稳定的政治结构会导致不发达的战略要素市场,与母国商业网络联接和制度网络联接能够为企业可以提供可以替代外部不发达市场的重要资源,进而促进EMFs国际化的扩张<sup>[26]</sup>。Elango和Pattnaik发现EMFs普遍缺乏国际化经验,企业可以从母公司网络获得这种重要的无形资源,因而,母公司网络的范围和国际化经验程度会正向影响企业的国际化程度<sup>[31]</sup>。Filatotchev等以新兴市场高科技中小企业国际化为研究对象,发现企业的全球社会网络会影响企业的出口导向<sup>[12]</sup>。

#### 公司治理

公司治理几乎集中在企业所有权的研究上,包括所有权属性、集中度等。Singh和Gaur发现,家族所有权企业和机构所有权企业更容易作出国际化的决定,有利于EMFs国际扩张<sup>[36]</sup>。Hu和Cui基于公司治理视角,通过整合资源基础观和代理理论发现,国内机构所有权水平和国外企业所有权水平与EMFs的外向国际化倾向均正相关,而国有企业相比于私营企业并未表现出更高的外向国际化倾向<sup>[37]</sup>。Elango和Pattnaik认为,国外合作伙伴的加入便于EMFs获取母公司网络之外的其它市场和技术,因此,国外合作伙伴的所有权程度与企业国际化程度正相关<sup>[31]</sup>,Gaur和Delios也发现国外所有权会促进EMFs的国际扩张<sup>[38]</sup>。Hong等发现,EMFs的海外投资水平要受到国家所有权的影响,这种影响是随着国家地区市场化程度的增加而减弱,随着企业所在产业被政府鼓励强度的增加而增强<sup>[39]</sup>。Bhaumik和Driffield发现,拥有国外股权的EMFs可以更好地与国外投资者建立联系,帮助它们更好地学习关于海外市场的制度和商业环境,增加它们的海外市场知识,从而促进EMFs的外向FDI<sup>[40]</sup>。

在所有权集中度方面,Lu等综合考察了公司治理对EMFs出口决策的影响,外部董事的比率、CEO

所持股权的比率会正向影响企业的出口倾向和强度,所有权集中度与企业的出口倾向和强度均呈现倒U的关系<sup>[41]</sup>,然而Gaur和Delios发现,所有权集中度会正向影响EMFs国际化<sup>[38]</sup>。

#### 其他方面

企业集团是新兴经济体的一个普遍现象,附属在企业集团的EMFs更容易获得资源优势,因而企业更可能从出口转向高资源承诺的FDI<sup>[42]</sup>。Kumar等却发现,由于企业集团产品的高度多元化容易在内部滋生官僚主义和作出低效率的决定,加之考虑到国际化的风险,导致这类企业不太可能“走出去”<sup>[43]</sup>。

企业多元化也是学者们研究的对象。Lu等发现,企业在国内产业多元化和地区多元化有利于企业发展组织知识、经验、技能和团队协作精神,同时在国内不同产业和不同区域的竞争有利于增强TMT的知识和诸如协调、战略规划以及资源分配的技能,这些竞争优势可以在海外市场进行运用,能够促进EMFs的国际多元化<sup>[44]</sup>。Satta等发现,区域间的地理多元化与新兴市场跨国企业的国际化速度正相关,而与区域内的地理多元化不相关<sup>[45]</sup>。

此外,Li和Ding认为,EMFs由于应对外界不确定性产生的模仿性压力以及在专业领域由于共同的认知产生的规范性压力都会促进企业国际化<sup>[27]</sup>。Xia等从资源依赖的逻辑出发,发现EMFs与国外企业的共生性相互依赖、竞争性相互依赖以及合作伙伴性相互依赖均与它们后面的外向FDI活动正相关<sup>[46]</sup>。

#### (四) 产业层面影响因素

产业环境能够强烈影响一个企业的国际化决策。产业的开放性越高,EMFs越有可能进行战略资产寻型FDI,以此来弥补自己的竞争劣势<sup>[28]</sup>。对新兴市场私营企业来说,在面对高结构不确定性和低产业集中度时,通常展示出更强的外向国际化倾向<sup>[21]</sup>。Gao等发现,产业的出口导向与EMFs的出口倾向和出口强度正相关,而产业的不稳定性与出口倾向和出口强度没有显著的相关性<sup>[29]</sup>。

除了产业环境,学者们还探索了产业属性,如Gaur等发现,相对于制造业,服务业的企业在新兴市场国内面临着更大的竞争压力,而且它们通过国际化获得较好竞争优势的可能性更高,因此服务业的企业比制造业的更可能由出口转向FDI<sup>[42]</sup>。

#### (五) 国家层面影响因素

国家层面的影响因素主要指母国和东道国的文化、法律、政策以及资源状况等因素,相对于东道国来说,学者们更关注母国。

母国的文化、法律、资源和制度(政策)是学者们关注的重点。Ketkar和Acs考察了文化的三个维

度:个人主义、男性主义和不确定性规避与新兴市场中小企业国际化的关系,发现一个国家层面的男性主义与企业的国际化强度正相关,而与不确定性规避负相关<sup>[47]</sup>。Sun等发现,母国法律环境开放性程度和金融市场开放性程度对EMFs决定是否进行外向国际化以及外向国际化程度均有正向影响<sup>[48]</sup>。Rabbiosi等基于组织学习的视角认为,母国为新兴市场跨国企业提供了重要的学习来源,母国市场复杂程度越高,知识来源越丰富,新兴市场跨国企业越不可能在发达市场进行跨国收购,相反,它们更倾向于(资产)利用型国际扩张<sup>[22]</sup>。Ribeiro等发现,新兴市场技术型企业在国际化过程中是进行传统国际化还是加速国际化,与母国政府支持性政策有关<sup>[49]</sup>。Anderson和Sutherland发现,母国的制度支持并没有使新兴市场跨国企业展现出更强的战略资产收购倾向,这刚好与该领域的主流观点相反<sup>[50]</sup>。Li和Ding发现,母国政府政策施加的强制性压力会推动EMFs进行国际化,从而提高它们的国际化强度<sup>[27]</sup>。Wang等发现,母国政府的干涉会对企业产生制度压力,影响企业的国际化战略决策,附属的政府级别水平和国有所有权程度均会正向影响EMFs的海外投资<sup>[51]</sup>。Wu和Chen发现,EMFs在制度发展水平高的市场环境里运营会更愿意走向国外发达市场与其他企业竞争,相反,在一个不稳定的制度环境里运营会限制EMFs海外扩张<sup>[52]</sup>。除此之外,Soper等认为,新兴国家对信息通讯技术的投资将会加强地区之间的相互沟通,有利于企业对海外投资的控制,降低投资的不稳定性和感知风险,促进企业的FDI成长<sup>[53]</sup>。Gao等验证了母国的自由市场机制发展和中介机构的发展对EMFs的出口倾向和出口强度均正相关<sup>[29]</sup>。

EMFs是否进入东道国以及以何种方式进入,主要还是依赖该国的资源状况,这也符合EMFs的资源(或资产)寻求动机<sup>[1]</sup>。Li等基于知识寻求的视角认为,EMFs可以通过获取先进的技术知识来克服自己的后发劣势和追赶在位者,因此这些企业更倾向于进入那些相对于母国在某一特定产业具有技术优势的东道国<sup>[54]</sup>。Deng和Yang基于资源依赖理论,运用比较研究的方法发现,东道国的金融市场规模、自然资源和战略资源是吸引EMFs进行跨国并购的重要因素<sup>[55]</sup>。Chiao等基于交易成本理论,验证了东道国当地企业拥有的互补性资产价值更高,新兴市场跨国企业更可能以合资的方式进入该市场<sup>[24]</sup>。除了资源,Wood等研究了新兴市场跨国企业对非洲国家的FDI,发现这些国家的法律种类、腐败水平、工资率和教育水平与企业是否进行FDI没有显著直接的

关系,而是很大程度上取决于母国的特征<sup>[56]</sup>。

## 二、现有研究总结

上世纪80年代初期,新兴市场经济体(emerging market economies)这一术语被学者们提出以后<sup>[2]</sup>,EMFs国际化研究取得了丰硕的成果,但学者们对其实证研究却是近几年才兴起。本文通过对国外文献的检索、回顾和梳理,总结了以下几方面的内容:

第一,学者们主要还是围绕着进入模式、区位选择和国际化程度这三方面的问题对EMFs国际化进行研究。其中,进入模式的影响因素集中在企业内部,像企业的规模、资源和能力,东道国的技术和资源状况是影响EMFs区位选择的重要因素,而国际化程度<sup>②</sup>是学者们研究最多的,贯穿了整个层面,以企业层面和国家层面为主。总的说来,企业层面和国家层面的影响因素是学者们重点关注的对象。

第二,从选取的理论视角来看,战略管理领域的三大主流理论(即资源基础观、产业基础观和制度基础观,Peng等将这三大理论称为战略管理领域的“三脚架”<sup>[57]</sup>)占据了主要位置。资源基础观主要应用在个体、团队和企业层面的分析,产业基础观主要应用于产业层面,制度基础观主要针对制度环境和制度因素,其中制度包括正式制度和非正式制度。值得注意的是,学者们有时并未严格区分资源和能力两个视角,例如Yiu等<sup>[26]</sup>和Gao等<sup>[29]</sup>均基于资源基础观,探讨了企业相关能力,而Yamakawa等<sup>[30]</sup>融合了资源和能力观,研究了企业层面的因素。

第三,对各个层面因素进行分析和归纳发现,一是企业内部的国际化经验或国际经历对EMFs的国际扩张极其重要;二是企业外部的网络有利于EMFs建立能力和获取国际化所需的重要资源;三是制度对EMFs的国际化战略有重要影响,四是企业集团在EMFs国际化中扮演着重要角色;五是EMFs资产寻求动机明显,母国和东道国的技术和资源状况是决定企业是否“走出去”以及“走到哪儿去”的重要因素。事实上,这些都反映出了EMFs国际化活动具有独特性<sup>[1]</sup>。

第四,从研究情景来看,中国成为学者们研究EMFs国际化的首选,因为中国给“一般性的(EMFs)国际化理论提供了一个特别好的测试案例”<sup>[58]</sup>。总的说来,现有研究以中国和印度两个国家为主,其他国家涉及很少,具体见表1。而对于产业情景来说,学者们更倾向于选择制造业,因为相对于服务业,制造业企业为国家的经济增长做出了更大的贡献,而且在世界贸易中也占据主要位置<sup>[33]</sup>。

表1 不同国家研究情景分布<sup>③</sup>

选取国家	相关文献	小计
中国	Gao等(2010)、Rabbiosi等(2012)、Tan和Meyer(2010)、Chiao等(2010)、Anderson和Sutherland(2015)、Wang等(2012)、Wu和Chen(2014)、Sun等(2015)、Khavul等(2012)、Yiu等(2007)、Li等(2012)、Yang等(2014)、Xia等(2014)、Hu和Cui(2014)、Liu等(2011)、Wood等(2011)、Liu等(2013)、Chiao等(2008)、Li和Ding(2013)、Lu等(2009)、Filatotchev等(2009)、Lu等(2014)、Hong等(2015)、Luo等(2011)、Yamakawa等(2013)	25
印度	Gaur和Delios(2015)、Rabbiosi等(2012)、Singal和Jain(2013)、Elango和Pattnaik(2007)、Agnihotri和Bhattacharya(2015)、Bhaumik和Driffield(2011)、Singh和Gaur(2013)、Gaur等(2014)、Khavul等(2012)、Kumar等(2012)、Wood等(2011)、Yamakawa等(2013)	12
巴西	Rabbiosi等(2012)、Ribeiro等(2014)	2
马来西亚	Ayob等(2015)、Ayob和Senik(2015)	2
波兰	Esperança和Hill(2006)、Klimek(2011)	2
南非	Wood等(2011)、Khavul等(2012)	2
墨西哥	Wood等(2011)	1
俄罗斯	Rabbiosi等(2012)	1

资料来源: 根据本文检索的文献整理

第五, 从研究数据的收集来看, 绝大多数学者采用二手数据, 包括上市公司公开数据、专业数据库、政府官方公开数据等, 少部分采取了访谈和调查问卷收集, 例如, Yiu等<sup>[26]</sup>、Filatotchev等<sup>[12]</sup>。

第六, 在探究影响因素和国际化之间的关系时, 大多数学者考虑了调节效应, 各自只有一篇文章揭示了中介机理和影响因素之间的交互效应。Yiu等基于资源基础观, 将公司创业(创新、业务创造、战略革新)作为中介变量, 考察了企业特定所有权优势(技术能力、管理能力、商业网络联接和制度网络联接)与EMFs国际扩张的关系。EMFs特定所有权优势还不足以支撑企业“走出去”, 它们需要通过公司创业实现组织转型, 从而帮助EMFs应对它们独特的外部制度环境和内部企业环境, 并且在这个过程中, EMFs可以积累起扩张所需的能力、知识和经验, 最终保证它们成功走向国际化<sup>[26]</sup>。Yang等研究了吸收能力和产业开放性对EMFs从事战略资产寻求型FDI的决策影响。吸收能力越强的EMFs越有能力利用母国开放市场产生的知识溢出好处, 降低它们对战略资产的需求, 因此, 在高度开放的市场, 吸收能力越强的EMFs越不可能从事战略资产寻求型FDI, 相反, 它们更倾向于在一些发展中国家从事传统型FDI, 也即是吸收能力和产业开放性对EMFs的战略资产寻求型FDI产生了负的交互效应<sup>[28]</sup>。

### 三、未来研究展望

首先, 在现有的研究中, 学者们比较缺乏对中介机理的探讨和交互效应的考虑。从本文检索的文献来看, 各自有一篇文章探讨了这两方面的内容,

因此, 未来的研究应该深入分析影响因素之间的交互作用和对EMFs国际化的内在机理。特别是内在机理的揭示能深化我们对EMFs国际化发生机理的认识, 有利于深入发展国际化理论<sup>[11]</sup>。EMFs普遍存在国际化经验不足、技术能力落后<sup>[1]</sup>, 而社会网络作为一种信息和知识流动的管道, 可以为企业提供诸多益处<sup>[59]</sup>, 特别是随着网络在国际化研究中的兴起, 未来研究可以考虑从社会网络等方面探讨影响因素作用于EMFs国际化的中间机制。

其次, 从理论视角看, 制度理论更加适合转型经济体和新兴经济体, 并已成为探究新兴经济体的第三个支柱<sup>[57]</sup>, 未来研究可以将制度视角和其他视角进行整合, 探索EMFs国际化影响因素的整体理论分析框架。同时, 在研究方法上, 还可考虑将各种理论基础所引出的EMFs国际化影响因素放在不同层次上进行分析, 形成跨层次的研究。

第三, 如前所说, 网络和制度在新兴经济体的研究已经引起学者们的关注, 因为它们能很好地解释EMFs的一些战略选择, 但也有学者认为, 随着新兴市场的发展, 制度逐渐趋于完善, 制度对EMFs战略行为的影响会减弱<sup>[2]</sup>, 同时, 一些非正式的关系网络也随之减少<sup>[60]</sup>, 这也表明, 制度和网络的影响是渐变的, 未来研究可以考虑收集纵向数据探索制度和网络两个因素对EMFs国际化影响的渐变规律, 从而有可能揭示EMFs国际化行为和路径转向与发达企业基本一致的转折点。

最后, 将EMFs国际化影响因素置于特定的情景进行研究<sup>[11]</sup>。从企业类型上, 可以选择新兴市场的新创企业、中小企业、企业集团等典型类型; 从产业层面上, 可以考虑服务业, 比如, 制造业在新兴

经济体的经济贡献中仍占据主要地位的背景下,探究影响因素对制造业和服务业的异同;此外,在国家层面上,可以针对小型经济体,虽然它们没有像中国、印度、俄罗斯、巴西等的市场规模,但是更小新兴的市场(例如,泰国)通常意味着更缓的市场竞争、更好的市场增长潜力<sup>[61]</sup>,因此对企业的国际化战略影响与大型新兴经济体存在较大的差异。

## 注释

① EMFs是指来自新兴经济体国家(如中国、印度、巴西、俄罗斯、南非、墨西哥等),以这些国家为母国的企业。本文所关注的EMFs是一般意义上的EMFs,并不针对特定的新兴经济体国家企业,例如,中国企业、印度企业。

② 关于国际化程度的表述方式有多种,国际化程度(degree of internationalization)、国际多样化(international diversification)、国际扩张(international expansion)等均表示企业的国际化程度(Kirca et al., 2012; 陈劲等, 2012)。

③ 由于少数文章在选取研究情景时没有明确具体的国家或者同时涉及几个国家,因此有几篇文章并未统计在内,有几篇存在重复统计,从而小计中的总篇数与本文检索的实际文献篇数(45)并不相符。

## 参考文献

- [1] LUO Y D, TUNG R J. International expansion of emerging market enterprises: A springboard perspective[J]. *Journal of International Business Studies*, 2007, 38(4): 481-498.
- [2] HOSKISSON R E, EDEN L, LAU C M, et al. Strategy in emerging economies[J]. *Academy of Management Journal*, 2000, 43(3): 249-267.
- [3] RAMAMURTI R. What is really different about emerging market multinationals?[J]. *Global Strategy Journal*, 2012, 2(1): 41-47.
- [4] UNCATD. Investment, trade and international policy arrangements[R]. *World Investment Report*, 1996: 3-7.
- [5] UNCATD. Investing in the SDGs: An action plan[R]. *World Investment Report*, 2014: 2-23, 37-61.
- [6] KIRCA A H, HULT G T M, DELIGONUL S, et al. A multilevel examination of the drivers of firm multinationality: A meta-analysis[J]. *Journal of Management*, 2012, 38(2): 502-530.
- [7] HITT M A, UHLENBRUCK K, SHIMIZU K. The importance of resources in the internationalization of professional service firms: The good, the bad, and the ugly[J]. *Academy of Management Journal*, 2006, 49(6): 1137-1157.
- [8] DENG P. The internationalization of chinese firms: A critical review and future research[J]. *International Journal of Management Reviews*, 2012, 14(4): 408-427.
- [9] AMSTRONG S, WILLKINSON A. Processes, procedures and journal development: Past, present and Future[J]. *International Journal of Management Reviews*, 2007, 9(2): 81-93.
- [10] JUDGE T A, CABLE D M, COLBERT A E, et al. What causes a management article to be cited?[J]. *Academy of Management Journal*, 2007, 50(3): 491-506.
- [11] 陈劲, 吴航, 梁靓. 企业国际化程度影响因素及未来研究热点展望[J]. *西安电子科技大学学报: 社会科学版*, 2012, 22(6): 13-20.
- [12] FILATOTCHEV I, LIU X H, BUCK T, et al. The export orientation and export performance of high-technology SMEs in emerging markets: The effects of knowledge transfer by returnee entrepreneurs[J]. *Journal of International Business Studies*, 2009, 40(6): 1005-1021.
- [13] WOOD E, KHAVUL S, PEREZ-Nordtvedt L, et al. Strategic commitment and timing of internationalization from emerging markets: Evidence from China, India, Mexico, and South Africa[J]. *Journal of Small Business Management*, 2011, 49(2): 252-282.
- [14] TAN D, MEYER K E. Business groups' outward FDI: A managerial resources perspective[J]. *Journal of International Management*, 2010, 16(2): 154-164.
- [15] SAHAYM A, NAM D. International diversification of the emerging-market enterprises: A multi-level examination[J]. *International Business Review*, 2013, 22(2): 421-436.
- [16] KALASIN K. Overseas R&D investments of emerging market firms: The impact of top management team composition[J]. *Business and Emerging Markets*, 2014, 6(2): 183-200.
- [17] AGNIHOTRI A, BHATTACHARYA S. Determinants of export intensity in emerging markets: An upper echelon perspective[J]. *Journal of World Business*, 2015, 50(4): 687-695.
- [18] ESPERANCA J P, HILL M M. Entry mode and HRM strategies of emerging multinationals: An empirical analysis of Portuguese firms entering the Spanish market[J]. *International Journal of Organizational Analysis*, 2006, 14(4): 260-276.
- [19] KLIMEK A. Greenfield foreign direct investment versus cross-border mergers and acquisitions: The evidence of multinational firms from emerging countries[J]. *Eastern European Economics*, 2011, 49(6): 60-73.
- [20] CHIAO Y C, YU C M J, LI P Y, et al. Subsidiary size, internationalization, product diversification, and performance in an emerging market[J]. *International Marketing Review*, 2008,

25(6): 612-633.

[21] LUO Y D, ZHAO H X, WANG Y G, et al. Venturing abroad by emerging market enterprises[J]. *Management International Review*, 2011, 51(4): 433-459.

[22] RABBIOSI L, ELIA S, BERTONI F. Acquisitions by EMNCs in developed markets[J]. *Management International Review*, 2012, 52(2): 193-212.

[23] KHAVUL S, PRATER E, SWAFFORD P M. International responsiveness of entrepreneurial new Ventures from three leading emerging economies[J]. *International Journal of Operations & Production Management*, 2012, 32(10): 1147-1177.

[24] CHIAO Y C, LO F Y, YU C M. Choosing between wholly-owned subsidiaries and joint ventures of MNCs from an emerging market[J]. *International Marketing Review*, 2010, 27(3): 338-365.

[25] AYOB A H, RAMLEE S, RAHMAN A A. Financial factors and export behavior of small and medium-sized enterprises in an emerging economy[J]. *Journal of International Entrepreneurship*, 2015, 13(1): 49-66.

[26] YIU D W, LAU C M, BRUTON G D. International venturing by emerging economy firms: The effects of firm capabilities, home country networks, and corporate entrepreneurship[J]. *Journal of International Business Studies*, 2007, 38(4): 519-540.

[27] LI F R, DING D Z. The effect of institutional isomorphic pressure on the internationalization of firms in an emerging economy: Evidence from China[J]. *Asia Pacific Business Review*, 2013, 19(4): 506-525.

[28] YANG Y, YANG X H, CHEN R X, et al. What drives emerging-economy outbound FDI decisions to obtain strategic assets?[J]. *Asian Business & Management*, 2014, 13(5): 379-410.

[29] GAO G Y, MURRAY J Y, KOTABE M, et al. A "strategy tripod" perspective on export behaviors: Evidence from domestic and foreign firms based in an emerging economy[J]. *Journal of International Business Studies*, 2010, 41(3): 377-396.

[30] YAMAKAWA Y, KHAVUL S, PENG M W, et al. Venturing from emerging economies[J]. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 2013, 7(3): 181-196.

[31] ELANGO B, PATTNAIK C. Building capabilities for international operations through networks: A study of Indian firms[J]. *Journal of International Business Studies*, 2007, 38(4): 541-555.

[32] LIU Y, LI Y, XUE J Q. Ownership, strategic

orientation and internationalization in emerging markets[J]. *Journal of World Business*, 2011, 46(3): 381-393.

[33] AYOB A H, SENIK Z C. The role of competitive strategies on export market selection by SMEs in an emerging economy[J]. *International Journal of Business and Globalisation*, 2015, 14(2): 208-225.

[34] LIU H, JIANG X, ZHANG J Q, et al. Strategic flexibility and international venturing by emerging market firms: The moderating effects of institutional and relational factors[J]. *Journal of International Marketing*, 2013, 21(2): 79-98.

[35] SINGAL A K, JAIN A K. An empirical examination of the influence of corporate vision on internationalization[J]. *Strategic Change*, 2013, 22(5-6): 241-385.

[36] SINGH A D, GAUR A S. Governance structure, innovation and internationalization: Evidence from India[J]. *Journal of International Management*, 2013, 19(3): 300-309.

[37] HU H W, CUI L. Outward foreign direct investment of publicly listed firms from China: A corporate governance perspective[J]. *International Business Review*, 2014, 23 (4): 750-760.

[38] GAUR A, DELIOS A. International diversification of emerging market firms: The role of ownership structure and group affiliation[J]. *Management International Review*, 2015, 55(2): 235-253.

[39] HONG J J, WANG C Q, KAFOUROS M. The role of the state in explaining the internationalization of emerging market enterprises[J]. *British Journal of Management*, 2015, 26(1): 45-62.

[40] BHAUMIK S K, DRIFFELD N. Direction of outward FDI of EMNEs: Evidence from the Indian pharmaceutical sector[J]. *Thunderbird International Business Review*, 2011, 53(5): 615-628.

[41] LU J Y, XU B, LIU X H. The effects of corporate governance and institutional environments on export behaviour in emerging economies: Evidence from China[J]. *Management International Review*, 2009, 49(4): 455-478.

[42] GAUR A S, KUMAR V, SINGH D. Institutions, resources, and internationalization of emerging economy firms[J]. *Journal of World Business*, 2014, 49(1): 12-20.

[43] KUMAR V, GAUR A S, PATTNAIK C. Product diversification and international expansion of business groups[J]. *Management International Review*, 2012, 52(2): 175-192.

[44] LU J Y, LIU X H, FILATOTCHEV I, et al. The impact of domestic diversification and top management teams on the international diversification of Chinese firms[J]. *International Business Review*, 2014, 23(2): 455-467.

- [45] SATTÀ G, PAROLA F, PERSICOLA L. Temporal and spatial constructs in service firms' internationalization patterns: The accelerated growth of emerging MNEs[J]. *Journal of International Management*, 2014, 20(4): 421-435.
- [46] XIA J, MA X F, LU J W, et al. Outward foreign direct investment by emerging market firms: A resource dependence logic[J]. *Strategic Management Journal*, 2014, 35(9): 1343-1363.
- [47] KETKAR S, ACS Z J. Where Angels Fear to Tread: Internationalization of emerging country SEMs[J]. *Journal of international entrepreneurship*, 2013, 11(3): 201-219.
- [48] SUN S L, Peng M W, LEE R P, et al. Institutional open access at home and outward internationalization[J]. *Journal of World Business*, 2015, 50(1): 234-246.
- [49] RIBEIRO F C F, MIRANDA M O D Jr., BORINI F M, et al. Accelerated internationalization in emerging markets: Empirical evidence from Brazilian technology-based firms[J]. *Journal of Technology Management & Innovation*, 2014, 9(1): 1-12.
- [50] ANDERSON J, SUTHERLAND D. Entry mode and emerging market MNEs: An analysis of Chinese greenfield and acquisition FDI in the United States[J]. *Research in International Business and Finance*, 2015, 35: 88-103.
- [51] WANG C Q, HONG J J, KAFOUROS M, et al. Exploring the role of government involvement in outward FDI from emerging economies[J]. *Journal of International Business Studies*, 2012, 43(7): 655-676.
- [52] WU J, CHEN X Y. Home country institutional environments and foreign expansion of emerging market firms[J]. *International Business Review*, 2014, 23(5): 862-872.
- [53] SOPER D S, DEMIRKAN H, GOUL M, et al. An empirical examination of the impact of ICT investments on future levels of institutionalized democracy and foreign direct investment in emerging societies[J]. *Journal of the Association for Information Systems*, 2012, 13(3):116-149.
- [54] LI J, LI Y, SHAPIRO D. Knowledge seeking and outward FDI of emerging market firms: The moderating effect of inward FDI[J]. *Global Strategy Journal*, 2012, 2(4): 277-295.
- [55] DENG P, YANG M. Cross-border mergers and acquisitions by emerging market firms: A comparative investigation[J]. *International Business Review*, 2015, 24(1): 157-172.
- [56] WOOD G, MAZOUZ K, YIN S, et al. Foreign direct investment from emerging markets to Africa: The HRM context [J]. *Human Resource Management*, 2014, 53(1): 179-201.
- [57] PENG M W, WANG D Y L, JIANG Y. An institution-based view of international business strategy: A focus on emerging economies[J]. *Journal of International Business Studies*, 2008, 39(5): 920-936.
- [58] BUCKLEY P J, JEREMY C J, Cross A R et al. China's inward foreign direct investment success: Southeast Asia in the shadow of the dragon[J]. *Multinational Business Review*, 2005, 13(1): 3-31.
- [59] ZHOU L X, WU W P, LUO X M. Internationalization and the performance of born-global SMEs: The mediating role of social networks[J]. *Journal of International Business Studies*, 2007, 38(4): 673-690.
- [60] PENG M W. Institutional transitions and strategic choices[J]. *Academy of Management Review*, 2003, 28(2): 275-296.
- [61] KEITH J, PERKS S P, HOGAN P S. The effect of multi-level factors on MNEs' market entry success in a small emerging market[J]. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 2013, 25(1): 131-143.

## Influencing Factor on Internationalization of Emerging Market Firms and Future Research

DU Yi-fei WAN Qing-song CHEN Li-hua

(University of Electronic Science and Technology of China Chengdu 611731 China)

**Abstract** By reviewing empirical research abroad on internationalization of emerging market firms, this paper generalizes factors which effect internationalization of emerging market firms on the basis of theoretical perspectives from the level of individual, team, firm, industry and country, summarizes extant study, and finally puts forward some future research directions in this field.

**Key words** Emerging market firms; Internationalization; Influencing factor

编辑 刘波