中国企业海外市场进入模式的驱动机制研究*

□ 谭晓霞　吴小节　马美婷　汪秀琼

领域编辑推荐语：

“本文从制度和企业资源两个维度探究了多个前因条件共同作用对新兴市场跨国公司海外市场进入模式的影响，发现其海外市场进入模式存在多种驱动机制并对其进行了识别。本文的研究不仅对跨国公司海外市场进入模式研究有所贡献，而且拓展了学界对新兴市场跨国公司的理解。”

——李瑜

摘　要：相比于发达国家跨国公司，新兴经济体跨国公司似乎更倾向于采用高股权控制的海外市场进入模式。对于这一现象，虽然 IB 学者提供了不同的理论解释，但由于各理论侧重点不同，关注的具体情景及影响因素也不同，学界对此尚未达成共识。本文以 2009~2018 年 1275 例中国企业对外直接投资事件为例，采用模糊集定性比较分析方法，从制度和企业资源两个角度探究东道国制度环境、制度距离、文化距离、跨国经验、政治资源和研发能力六大因素的相互作用对中国企业海外市场进入模式选择的影响。研究发现，中国企业海外市场进入模式存在五种驱动机制，它们分别是制度逃逸-资源探索（跳板）型、政治能力利用型、制度逃逸-研发和经验利用型、研发和经验利用型及政治支持型。此外，本文进一步讨论了不同理论视角对新兴经济体跨国公司海外市场进入模式驱动机制的有效解释范围以及构型结果对 OLI 范式和 Uppsala 模型的理论贡献。

关键词：新兴经济体跨国公司；市场进入模式；模糊集定性比较分析（fsQCA）；制度；企业资源；中国企业

一、引言

海外市场进入模式通常是指企业使用各种资源在海外经营的一种制度性安排（蓝

* 本文受国家自然科学基金项目（71872053，72272038）、国家社会科学基金项目（20BGL032）和中央高校基本科研业务费专项资金项目（ZLTS2021009）资助。特别感谢《管理学季刊》主编、领域编辑、匿名评审专家和编辑部各位老师给予的建设性意见和指导。当然，文责自负。

海林等，2010）。它通常与企业在东道国不同程度的资源承诺、风险和利益回报有关（Pan & Tse，2000），简单地说，可以划分为股权型模式（equity - based mode）和非股权型模式（non-equity-based mode）两种分类方式。本文关注的是股权型进入模式，即跨国企业是采用独资还是合资方式进入东道国市场（Pan & Tse，2000）。海外市场进入模式的选择不仅是跨国公司重要的战略决策，还是学者们理解新兴经济体与发达国家跨国公司国际化行为差异的重要现象（吴小节等，2019；吴先明，2019；Arikan et al.，2022；Cuervo - Cazurra，2012；Buckley et al.，2017；Luo & Zhang，2016）。

学者们普遍认为，相比于发达国家跨国公司，新兴经济体跨国公司通常在海外市场进入模式选择上表现得异常“激进”（Luo & Tung，2007；Hernandez & Guillen，2018，吴小节等，2019；吴先明，2019）。具体体现在两个方面（Ramamurti，2012；Hennart，2012）：一方面，从进入模式选择角度看，新兴经济体跨国公司在国际扩张过程中更倾向于选择高股权控制的海外市场进入模式；另一方面，从区位选择角度看，即使在国际化初期阶段，新兴经济体跨国公司不仅会在制度距离和文化距离相近的东道国采用独资模式，在制度距离和文化距离较大的东道国也会采用独资的海外市场进入模式。简言之，相比于发达国家跨国公司，新兴经济体跨国公司更倾向于选择高股权控制的海外市场进入模式。

为了理解这一现象，IB（International Business）学者提供了三种不同的理论解释（吴小节等，2019；Luo & Zhang，2016；Alon et al.，2018）。第一，基于传统国际商务理论透镜（如OLI 范式、Uppsala 模型等），一部分学者认为新兴经济体跨国公司海外市场进入模式仍然是企业所有权优势驱动的结果，而那些缺乏企业所有权优势的国际扩张行为只是管理者错误的战略决策（Rugman & Li，2007；Rugman，2009）。第二，构建新的理论视角对上述现象进行解释。这部分学者强调新兴经济体跨国公司海外市场进入模式选择的独特性，并认为传统的国际商务理论难以有效解释新兴经济体跨国公司的这种独特性。因此，学者们试图构建一个新的理论视角来理解新兴经济体跨国公司海外市场进入模式选择的独特性及其驱动机制，如 LLL 框架（Mathews，2006）、制度逃逸观点（Witt & Lewin，2007）、政治支持观点（Luo et al.，2010）以及跳板视角（Luo & Tung，2007）等。第三，将上述现象视为对传统国际商务理论的拓展。这些学者认为，新兴经济体跨国公司海外市场进入模式虽然是所有权优势驱动的结果，但新兴经济体跨国公司具备与发达国家跨国公司不同的所有权优势，如在制度薄弱国家开展业务的能力（Cuervo-Cazurra & Genc，2008）。

虽然这些理论视角为研究者理解新兴经济体跨国公司海外市场进入模式选择的独特性及其驱动机制提供了重要的方向，但仍存在三个方面的不足：第一，从研究结论的角度看，学界对新兴经济体跨国公司选择高股权控制的海外市场进入模式的驱动机制尚未达成共识。这种不一致的研究结果很可能来自传统回归分析方法的局限性，即现有研究大多采用传统的回归分析方法，通常只能探究一个或两个变量的影响作用，难以检验三个及三个以上影响因素复杂的综合作用对新兴经济体跨国公司进入模

式选择的影响。第二，从理论的解释范围角度看，虽然学者们提供了理解新兴经济体跨国公司海外市场进入模式的多种理论视角，但这些理论视角能在多大程度上解释新兴经济体跨国公司高股权控制的海外市场进入模式选择，现有研究尚未进行回答。第三，从理论发展的角度看，尽管大多学者认为新兴经济体跨国公司海外市场进入模式的研究拓展或挑战了传统国际商务理论的基本假设，但这一现象究竟能为传统国际商务理论提供哪些新的研究见解，现有研究也尚未进行系统的讨论与分析。

为了弥补上述研究不足，本文将做出以下两方面的努力：第一，为了明晰新兴经济体跨国公司海外市场进入模式的驱动机制，本文以2009~2018 年 1275 例中国对外直接投资事件为例，采用模糊集定性比较分析方法，从制度和企业资源两个角度探究东道国制度环境、制度距离、文化距离、跨国经验、政治资源和研发能力六大因素的交互作用对中国企业选择独资海外市场进入模式的影响。

采用这种研究设计主要有两方面的考虑：一方面，从研究方法选择的角度看，为了弥补传统回归分析只检验少数一个或两个影响因素对跨国企业海外市场进入模式选择的作用，本文采用了模糊集定性比较方法。这种方法基于组态的思路，不仅可用于分析多个因素（三个因素以上）之间复杂的相互作用对结果变量的影响，还有助于明晰产生同一结果的多种不同的前因构型（杜运周和贾良定，2017）。因此，考虑到已有理论视角对新兴经济体跨国公司海外进入模式驱动因素的不同观点，模糊集定性比较分析方法适合本文对新兴经济体跨国公司海外市场进入模式的不同驱动机制的研究。另一方面，从研究对象选择的角度看，中国企业对外直接投资是一个合适的研究对象，因为它能够为本文从资源和制度两个角度理解新兴经济体跨国公司选择独资的海外市场进入模式的驱动机制提供充足且丰富的案例样本。具体地，《2020 年度中国对外直接投资统计公报》数据显示，中国企业国际扩张的数量和规模都是新兴经济体中最大的，而且中国企业对外直接投资的东道国覆盖全球八成以上国家，从而为理解国际扩张的企业特征、东道国制度情境提供了更丰富多样的案例以及更充足的样本数据。

第二，通过构型结果的对比分析，本文从制度和企业资源方面进一步讨论了不同理论观点对新兴经济体跨国公司选择海外市场进入模式的解释范围，并讨论了本文研究构型结果对 OLI 范式和 Uppsala 模型的研究贡献。

二、文献综述

（一）关于新兴经济体跨国公司海外市场进入模式的理论争议

新兴经济体跨国公司海外市场进入模式选择为 IB 研究提供一个“新现象”。相比于发达国家跨国公司，新兴经济体跨国公司作为国际市场的后来者，往往不具备传统国际商务理论所强调的企业所有权优势，如技术、品牌和管理等（Ramamurti，2012；Hennart，2012），但它们却在海外市场进入模式选择方面表现出明显的风险偏好。例如，相比于风险程度较低的出口、许可证运营、合资等海外市场进入模式，新兴经济体跨国公司更倾向于选择高股权控制

的海外市场进入模式，如独资。而且，新兴经济体跨国公司在国际化过程中也表现得异常“激进”。例如，在缺乏跨国经验的国际化初期阶段，新兴经济体跨国公司也会以高股权控制的方式进入与母国制度和文化距离较远的东道国市场（林季红和张璐，2013）。

对上述现象的不同理解，引发了学者们关于 IB 领域理论构建的讨论（吴小节等，2019；Arikan et al.，2022；Cuervo－Cazurra，2012；Hennart，2012；Ramamurti，2012）。具体地，一部分学者认为，新兴经济体跨国公司与发达国家跨国公司海外市场进入模式选择并无显著差异，传统的国际商务理论，如 OLI 范式和 Uppsala 模型，仍能有效解释跨国公司海外市场进入模式的选择（Rugman，2009；Narula，2012）。具体地，这些研究指出，所有权优势仍是驱动新兴经济体跨国公司海外市场进入模式选择的关键因素，那些缺乏所有权优势的国际扩张行为只是管理者错误的、不合理的战略决策，不具有可持续性（Rugman & Li，2007）。

另一部分学者则认为，新兴经济体跨国公司海外市场进入模式选择与发达国家跨国公司国际扩张行为具有本质差异，它挑战了传统国际商务理论的基本观点（Luo & Tung，2007）。因此，这些研究致力于构建新的理论视角来解释新兴经济体跨国公司海外市场进入模式选择的驱动机制。具体地，以企业资源为切入点，Mathews（2006）提出了“LLL 框架”，并指出，相比于发达国家资源利用式的国际扩张特征，新兴经济体跨国公司采取“激进的”海外市场进入模式是为了快速获得其国际竞争所需战略性资产，以尽快弥补自身的后发者劣势。以制度为切入点，学者们提出了两种观点：一是“制度逃逸”观点，即认为新兴经济体跨国公司采取高股权控制的国际扩张方式是为了逃离薄弱的母国制度环境，摆脱母国的制度约束（Witt & Lewin，2007）；二是“政治支持”观点，即认为母国政府支持是促使新兴经济体跨国公司采用“激进的”国际扩张方式的重要原因（Luo et al.，2010）。此外，结合制度和资源观点，Luo 和 Tung（2007）提出了“跳板”视角，即认为新兴经济体跨国公司国际扩张一方面是为了在东道国获取企业发展所需的战略性资源，另一方面则是为了摆脱母国制度约束。

此外，还有部分学者将新兴市场跨国公司海外市场进入模式选择的独特性视为对传统国际商务理论的拓展。这些研究的核心观点是，所有权优势仍然是影响新兴经济体跨国公司海外市场进入模式的关键因素，但新兴经济体与发达国家跨国公司的企业所有权优势存在较大的差异（Hennart，2012；Ramamurti，2009，2012）。例如，新兴经济体跨国公司“所有权优势”是其在母国环境中塑造的政治能力，其国际扩张是为了利用这种政治能力在制度薄弱的东道国塑造新的市场竞争优势（Cuervo－Cazurra & Genc，2008）。

综上可见，学界对于新兴经济体跨国公司海外市场进入模式的驱动机制尚未达成共识，且争议焦点主要体现在企业资源和制度两个方面。

（二）新兴经济体跨国公司海外市场进入模式选择的影响因素

基于上述理论观点，学者们从制度和企业资源角度对新兴经济体跨国公司海外市场进入模式选择的影响因素进行了丰富的探索，但这

些研究结果呈现出较大的不一致性。接下来，本文将重点讨论已有文献关注程度较高的制度因素和企业资源因素。

1. 制度因素

现有研究主要从制度环境和制度距离两个角度来理解制度对新兴经济体跨国公司海外市场进入模式选择的影响。首先，在制度环境方面，东道国的制度环境被认为是影响企业海外市场投资模式选择的重要因素。制度理论认为，制度环境对组织的行为决策具有限制和约束作用，组织合法性是组织生存和发展的根基（Scott，1995）。制度理论学者普遍认为，较差的东道国制度环境不仅增加了东道国政府经济干预的风险，还提高了跨国企业理解和学习东道国规制、规范和文化制度的难度，使跨国企业不得不采取低控制的海外投资模式以规避风险（吴先明，2011）。但也有研究表明，对于新兴市场跨国企业而言，在制度不健全的母国环境中形成的资源能力反而能够成为其国际扩张的一种竞争优势，使其能快速适应其他发展中国家市场，克服“外来者劣势”的负面影响（Cuervo-Cazurra & Genc，2008）。

其次，关于制度距离与新兴经济体跨国公司海外市场进入模式之间的关系，现有研究结论也存在较大的差异。考虑到制度距离有时被认为是正式制度距离和非正式制度距离的综合，本文所指的制度距离特指东道国与母国在正式制度环境方面的差异。制度理论学者认为，较大的制度距离会增加跨国企业在东道国的合法性压力，使跨国企业的外来者劣势更加突出，因而对当地合作伙伴的依赖程度更高（Castellani et al.，2013）。但是，东道国与母国之间的较大的制度距离也会加大跨国企业内部资源转移、整合的难度，增加跨国企业内部协调和管理的风险和成本（周经和张利敏，2014）。

文化距离主要是指东道国与母国之间在惯例、价值观、标志符号等非正式制度方面的差异。虽然文化距离在海外市场投资模式的研究中得到广泛关注，但现有研究对两者关系仍未得到一致的研究结论（Beugelsdijk et al.，2018；Morschett et al.，2010）。例如，吴先明（2011）通过对中国对外投资企业的研究发现，随着东道国与母国之间的文化距离增大，中国企业采取合资进入模式的可能性提高，而文化距离对海外投资建立模式的选择并没有显著影响。但是，林季红和张璐（2013）通过对中国企业海外并购股权策略的分析，发现随着文化距离增大，中国企业更倾向于选择高控制的股权投资比例。

2. 企业资源因素

基于资源基础观，现有研究主要从跨国经验、研发能力以及政治资源三个方面探究企业资源特征对新兴经济体跨国公司海外市场进入模式选择的影响。首先，在跨国经验方面，学者普遍认为，作为跨国公司一种经验型资源，跨国经验的积累情况会对企业海外市场投资模式的选择产生重要的影响（Tang & Gudergan，2018）。尽管如此，IB 学者对跨国经验的影响作用有不同的观点。一种观点将跨国经验视为环境与海外投资模式选择之间的“桥梁”，即认为跨国经验弥补了企业在海外投资过程中的知识劣势，降低了环境对海外投资模式选择的消极作用（Quer et al.，2019；Liu & Yu，2018）。但另外一种观点则认为，跨国经验的累积也会增加企业对复杂环境的感知能力，使其对环境

复杂性所引致的风险、成本有更深的认识，反而对海外投资的战略决策保持谨慎的态度（黄嫚丽等，2017）。此外，一些实证研究还发现跨国经验对中国海外市场进入模式选择的影响并不显著（吴先明，2011）。

其次，政治资源是指跨国企业与母国政府之间的关联，它反映的是企业的一种关系型资源。对于政治资源与新兴经济体跨国公司海外市场进入模式之间的关系，现有研究也尚未形成共识（Yang & Zhang，2015）。一种观点认为，政治资源会弱化环境不确定性的影响，尤其是在东道国与母国之间信息不对称的情境下，企业通过与政府之间密切的政治关系来获取企业国际扩张所需的信息资源，从而克服环境不确定性对企业海外投资的抑制作用（Lu et al.，2018；徐业坤等，2013）。另一种观点认为，政治资源也可能增加跨国企业海外投资的“外来者负债”。这主要体现在，政治资源为企业打上的“政治烙印”加深了东道国政府及其利益相关者对跨国企业的误解和歧视（Chen & Young，2010），导致企业不得不支付高昂的额外费用以换取在东道国经营的合法性（Guo et al.，2016）。

最后，研发能力是指跨国企业自身拥有的研发能力。作为一种知识型资源，研发能力是企业所有权优势和异质性资源的重要体现，其与企业海外市场进入模式选择之间关系也未能达成一致共识。其中，有学者认为，跨国企业拥有的研发能力能够有效降低对外直接投资的风险成本，提高跨国企业海外市场投资的风险抵抗能力（吴晓波等，2016）。然而，也有学者认为，缺乏研发能力的跨国企业反而更倾向于采取独资的海外市场进入模式，原因在于新兴市场跨国企业往往不具备较高的研发能力，它们往往是通过更为激进的海外市场进入模式来控制、利用和获取东道国子公司的研发能力，以弥补自身的资源能力缺陷和竞争劣势（Luo & Tung，2007；Rui & Yip，2008）。

（三）构型分析图

综上，为了明晰新兴市场跨国公司海外市场进入模式的驱动机制，本文从制度和企业资源两个维度探究了东道国制度环境、制度距离、文化距离、跨国经验、政治资源、研发能力这六个前因条件共同作用对新兴市场跨国公司选择独资海外市场进入模式的影响。具体的构型分析如图 1 所示。

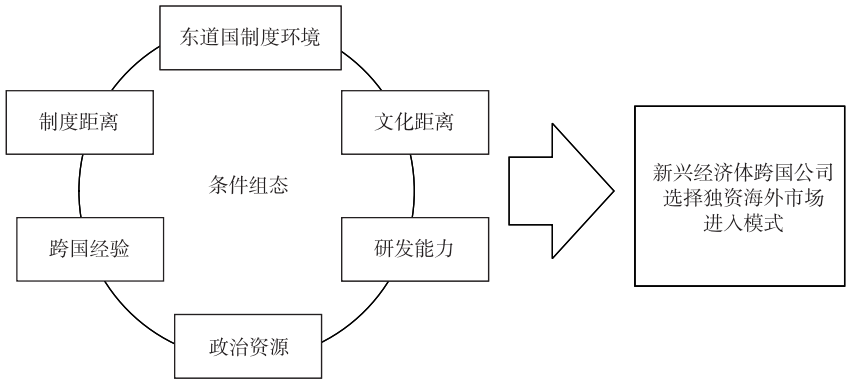

图 1　构型分析

三、研究设计

（一）研究方法

根据研究目标，本文采用模糊集定性比较分析方法来探究中国企业海外市场进入模式的驱动机制。原因有二：第一，相比于主流的计量统计方法，如回归模型等，模糊集定性比较分析方法不仅能够探究三个以上影响因素之间的相互作用，还能展示新兴经济体跨国公司选择独资海外市场进入模式的驱动机制的多重因果路径（杜运周和贾良定，2017）。第二，相比聚焦于少数几个企业样本的案例研究，模糊集定性比较分析方法适用于大样本的数据检验，从而更有助于分析不同理论观点对新兴经济体跨国公司选择独资海外市场进入模式的驱动机制的解释力。

（二）数据收集

本文以2009~2018年在沪深证券交易所上市的A股上市公司的对外直接投资事件为原始样本。样本选择遵循以下基本原则：①跨国并购为完成的交易状态，剔除假定已完成和预期完成的样本；②剔除标的地为中国香港特别行政区、中国澳门特别行政区、中国台湾和注册在英属维尔京群岛、百慕大、卢森堡等的样本；③剔除同一控制下合并的交易活动和增持交易；④剔除交易状态为ST、*ST或PT的样本企业；⑤若同一年发生多次海外投资事件，则选取注册资本最大或交易时间较早的交易活动，不同年份的海外投资及多次交易活动，且对于同一交易活动出现在不同年份的样本，则选取首次海外投资事件；⑥剔除研发投入、文化距离相关指标等数据缺失的样本；⑦为避免行业因素的影响，只保留制造业企业的数据。

综上，我们最终得到了2009~2018年共697家企业、1275例对外直接投资事件。其中，上市公司的进入模式、跨国经验、政治资源和研发能力数据来源于CSMAR数据库；东道国制度环境数据来自世界银行数据库的世界治理指数（World Governance Indicators，WGI）；文化距离数据选择Hofstede的指标数据。

（三）变量测量

结果变量。本文的结果变量是企业海外市场进入模式（*Entry*），即跨国企业是通过独资还是合资的方式进入东道国市场。以往研究根据母公司对子公司的股权控制比例进行独合资模式的划分，常用的临界值有100%、95%和80%等（Demirbag et al.，2009）。由于独资模式更强调母公司对海外业务的独立控制，因而本文采用100%作为独合资的临界点，即股权比例等于100%划分为独资模式，赋值为1；反之，赋值为0。

前因条件变量。跨国经验（*Exp*）。现有研究对企业跨国经验的测量方法比较丰富，其中最广泛的做法是采用跨国企业海外市场投资的次数，即跨国企业本次对外直接投资之前发生的海外扩张次数（Tang & Gudergan，2018）。考虑到本文的样本特征，即没有跨国经验的企业超过总样本的60%，我们采用二分变量对跨国经验进行测量，即拥有跨国经验的企业赋值为1，没有跨国经验的企业赋值为0。政治资源（*Pol*）是指母公司与母国政府之间的关系。本

文以企业所有权性质作为企业政治资源的测量标准，主要是因为国有企业与母国政府的关系更为紧密，拥有的政治资源和政策红利更加丰富，但对于大多民营企业来说，企业与政府的关系更为疏松，在其国际扩张过程中能享受到的政策支持有限（Lu et al.，2018）。因此，本文将样本企业划分为国有企业和民营企业两种类型，若样本企业为国有企业，则赋值为 1，否则，赋值为 0。研发能力（*RD*）主要是指母公司自身的研发能力，主要是通过企业的研发强度来体现，即母公司每年研发投入占当年营业收入的比重（Mani et al.，2010）。因而，本文以母公司对外直接投资时间前一年的研发强度来测量跨国企业的研发能力。东道国制度环境质量（*Host*）的测量，借鉴 Hernández 和 Nieto（2015）的做法，采用的是世界银行发布的全球治理指数（WGI）。具体而言，先收集样本国家的全球治理指数：公民呼声和政府责任、政治稳定性和无暴力冲突、政府效率、监管质量、法治环境、腐败控制程度，再对这六个维度进行因子分析来获得东道国制度环境质量的最终得分，得分越高表示该国的制度环境质量越好。制度距离（*InsD*）是指东道国与母国之间的制度环境差异。参考 Malhotra 等（2016）的做法，对制度距离的测量同样选择全球治理指数的六个维度，并在获取东道国相应的制度评分后，采用 Kogut 和 Singh（1988）对文化距离的计算公式来计算东道国与母国之间的制度距离。文化距离（*CulD*）是指东道国与母国之间的文化差异。目前学术界广泛采用 Hofstede 提出的文化距离的指数来进行测量，具体包括权利距离、个人主义、男性主义、不确定性规避、长远规划和放纵六个维度。因此，本文在获得 Hofstede 文化距离六个维度的数据后，结合 Kogut 和 Singh（1988）的研究来计算东道国与母国之间的文化距离。另外，Kogut 和 Singh（1988）的具体计算公式如下：

$$InsD_h \text{ 或 } CulD_h = \frac{1}{6}\sum_{i-1}^{6}(I_{ih}-I_{ic})^2 \div V_i \quad (1)$$

其中，$InsD_h$ 和 $CulD_h$ 分别表示第 h 个国家与中国的制度距离和文化距离，I_{ih} 代表第 h 个东道国的第 i 个指数维度，I_{ic} 代表中国的第 i 个指数维度，V_i 代表第 i 个指数维度的方差。

（四）变量校准

为了提高变量以及研究结果的可解释性，在进行模糊集定性比较分析之前，还需要根据实际情况以及理论知识对结果变量和前因条件变量进行校准（Ragin，2008）。一般而言，校准需要设定三个临界值：完全隶属点、交叉点和完全不隶属点，其中位于交叉点的案例在判断是否属于某个集合时的模糊性最大（Ragin，2008；Fiss，2011）。因此，本文借鉴已有做法（Fiss，2011；杜运周和贾良定，2017；杜运周等，2020），分别以样本的上四分位数、下四分位数以及上四分位数与下四分位数的平均值的隶属值作为研发能力、东道国制度环境、制度距离和文化距离四个变量完全隶属点、交叉点和完全不隶属点的临界值。最终样本数据的描述性统计结果与校准标准如表 1 所示。

表 1　样本数据的描述性统计结果与校准标准

前因条件变量	样本量	平均值	标准差	最小值	最大值	校准		
						完全隶属	交叉点	完全不隶属
Entry	1275	0. 7325	0. 4426	0	1	1	—	0
Exp	1275	0. 3365	0. 4725	0	1	1	—	0
Pol	1275	0. 1804	0. 3845	0	1	1	—	0
RD	1275	0. 0503	0. 0550	0. 0000	0. 7538	0. 0582	0. 0422	0. 0261
Host	1275	5. 7238	4. 4549	-9. 4517	11. 171	8. 9286	6. 0426	3. 1567
InsD	1275	2. 7622	1. 5398	0. 09753	5. 9163	3. 8590	2. 4849	1. 1109
CulD	1275	2. 7245	1. 3116	0. 29565	5. 628	3. 4707	2. 5535	1. 6362

四、研究结果

（一）必要性分析结果

在对中国企业海外市场进入模式的影响因素进行构型分析之前，首先对各单一影响因素进行必要性分析。由表 2 的必要性分析结果可见，结果变量无论是否采用独资模式，必要性检验中各影响因素的一致性水平均低于 0. 9，则可认为无单一影响因素能引致中国企业采取独资或合资的必要条件。

表 2　必要性分析结果

变量	Entry		~Entry	
	一致性	覆盖度	一致性	覆盖度
Exp	0. 3490	0. 7599	0. 3021	0. 2401
~Exp	0. 6510	0. 7187	0. 6980	0. 2813
Pol	0. 1702	0. 6913	0. 2082	0. 3087
~Pol	0. 8298	0. 7416	0. 7918	0. 2583
RD	0. 4648	0. 7439	0. 4383	0. 2561
~RD	0. 5352	0. 7230	0. 5617	0. 2770
Host	0. 6182	0. 7347	0. 6116	0. 2653
~Host	0. 3818	0. 7292	0. 3884	0. 2708
InsD	0. 6383	0. 7750	0. 5077	0. 2250
~InsD	0. 3617	0. 6680	0. 4923	0. 3320
CulD	0. 6516	0. 7431	0. 6170	0. 2569
~CulD	0. 3484	0. 7136	0. 3830	0. 2864

续表

注：“~”代表逻辑非。

（二）定性比较分析结果

基于定性比较分析方法的要求与本文的样本数据特征，本文将频数阈值设定为 6，PRI（Proportional Reduction in Inconsistency）设置为大于等于 0. 75（Greckhamer et al. ，2018），一致性阈值设定为 0. 79，高于 0. 75 的最低一致性要求（张明等，2020），最终所得到的样本量占原数据量的 97%。表 3 展示了中国企业采用独资模式的前因构型。其中，跨国经验、政治资源、研发能力、东道国制度环境、制度距离和文化距离对中国企业海外市场独资模式选择的影响路径，共有五个前因构型。它们分别代表着中国企业海外市场进入模式选择的五种驱动机制。另外，该模型整体的一致性为 0. 8115，总体覆盖率为 0. 2625，说明这些构型结果有效地解释了 26. 25%的中国企业在国际扩张时采取独资模式的原因。

表 3　中国企业采用独资模式的前因构型

构型名称	制度逃逸-资源探索（跳板）	政治能力利用型	制度逃逸-研发和经验利用型	研发和经验利用型	政治支持
构型序号	1	2	3	4	5
跨国经验	⊗		●	•	•
政治资源	⊗	⊗	⊗	⊗	•
研发能力	⊗	⊗	●	•	⊗
东道国制度环境	•	⊗	●	⊗	⊗
制度距离	•	•	•	⊗	⊗
文化距离		●		⊗	•
Raw Coverage	0. 1552	0. 0627	0. 0540	0. 0226	0. 0078
Unique Coverage	0. 1281	0. 0275	0. 0450	0. 0173	0. 0078
Consistency	0. 8009	0. 7998	0. 8027	0. 8196	0. 8590
Solution Coverage	0. 2625				
Solution Consistency	0. 8115				
Frequency Cutoff	6				
Consistency Cutoff	0. 7919				
PRI	≥0. 75				

注：●代表核心因果性条件存在，⊗代表核心因果性条件缺失，• 代表辅助因果性条件存在，⊗代表辅助因果性条件缺失，“空白”表示构型中该条件可存在、可不存在。

如上所述，现有研究主要从制度和资源两个角度来理解新兴经济体跨国公司海外市场进入模式的驱动机制，因此，为了更好地理解表 3 构型与已有理论视角之间的联系，我们对构型进行了相应的命名。

构型 1：制度逃逸-资源探索（跳板）。该构型展示了同时缺乏跨国经验、政治资源和研发能力的民营企业会采用独资的方式进入制度环境较好且制度距离较大的东道国。这一构型符合了 Luo 和 Tung（2007）提出的“跳板”观点，即新兴经济体国际扩张具有制度逃逸和资源探索双重动机。具体来看，构型 1 所代表的企业缺乏政治资源和研发能力，这反映了无论是在国内还是在国际竞争中都可能处于劣势的地位。在这种情况下，为了持续经营，这些企业可能面临三种战略决策：一是增加企业与当地政府的政治关联，塑造企业在当地市场的竞争优势；二是逃离当地市场，通过进入制度环境质量较好的新的市场，避免与当地具有政治资源企业进行不公平的市场竞争；三是通过快速获得市场竞争所需的其他战略资源，如专利技术等，来塑造企业新的竞争优势。构型 1 进一步展示了这些企业采用控制程度较高的独资方式进入制度环境较好的东道国。由此，可以认为，缺乏政治资源和研发能力的新兴经济体跨国企业选择“激进的”海外市场进入模式，很可能是出于对高质量制度环境或（和）对东道国战略资源的迫切需求。

构型 2：政治能力利用。该构型展示了缺乏研发能力和政治资源的民营企业会采用独资的方式进入制度环境较差且制度和文化距离较大的东道国。具体来看，由于进入的是制度环境

较差的东道国，可以推断这些企业不太可能是为了获得国际竞争中的品牌、技术等战略性资源。而且，即使面临制度距离和文化距离较大，以及缺乏研发能力和母国政府政策支持（政治资源）等劣势，这些企业仍采取独资的海外市场进入模式。对这种行为的一个合理的解释是 Cuervo-Cazurra 和 Genc（2008）的观点，即新兴经济体跨国公司的国际扩张是利用其在母国运营过程中锻造的政治能力在制度环境较差的东道国塑造新的市场竞争优势。

构型 3：制度逃逸-研发和经验利用。该构型展示了拥有丰富跨国经验和较强研发能力的民营企业会采用独资的方式进入制度环境较好且制度距离较大的东道国。这一构型更符合 Witt 和 Lewin（2007）提出的“制度逃逸”观点。具体来看，尽管这些企业拥有较高的研发能力，但由于政治资源的缺乏，这些企业在国内市场很可能面临着与国有企业之间不公平的竞争。因此，为了摆脱母国的制度约束，这些企业更倾向于寻求制度环境较好的东道国。此外，丰富的跨国研发和经验能力表明企业已经积攒了较多的国际运营经验，并在国际市场竞争方面具备一定的技术优势。因此，在海外市场进入模式选择的过程中，这些企业对东道国合作伙伴的依赖程度更低，更有可能选择高风险高收益的独资进入模式。

构型 4：研发和经验利用。该构型展示了拥有一定程度跨国研发和经验能力的民营企业会采用独资的方式进入制度环境相近（即制度环境较差且制度距离较小）和文化距离相近的东道国。这一构型很大程度上符合 IB 领域的国际化进程理论（Uppsala 模型）的观点（Johanson & Vahlne，1977），即跨国公司的国际化是渐进式的，在国际化早期更倾向于进入文化距离相近的国家。具体来看，该构型的企业具有一定程度的研发能力，也许暂时无法与发达国家跨国公司相提并论，但它们可以利用研发能力的比较优势在制度环境较差的东道国发挥经济效应和规模效应。此外，由于缺乏母国政府或政策的支持（缺乏政治资源），这些企业在国际扩张过程中对风险的敏感程度更高。因此，它们只有在具备一定跨国经验以及在制度距离和文化距离相近的国家才会选择独资海外市场进入模式。

构型 5：政治支持。该构型展示的是拥有一定跨国经验但缺乏研发能力的国有企业会采用独资的方式进入制度环境相近（即制度环境较差且制度距离较小）且文化距离较大的东道国。这一构型在一定程度上与 Luo 等（2010）提出的“政府支持”观点一致，即国有企业在国际扩张过程中拥有母国政府更多的资源和政策支持，促使其可以采取股权控制更高的方式进入制度环境较差的东道国。然而，从构型具体特征来看，我们可以发现，母国政府支持与新兴企业跨国公司选择独资的海外市场进入模式之间的关系并不是必然的。对于缺乏研发能力的国有企业来说，它们也只有在具备一定跨国经验以及在制度环境较差且制度距离较小的国家才会选择独资海外市场进入模式。

综上，上述构型结果展示了中国企业海外市场进入模式的驱动机制的复杂性。总体而言，中国企业海外市场进入模式的驱动机制包括多种类型，具体为制度逃逸-资源探索（跳板）型（构型 1）、政治能力利用型（构型 2）、制

度逃逸-研发和经验利用型（构型 3）、研发和经验利用型（构型 4）和政治支持型（构型 5）。此外，中国企业海外市场进入模式是制度和企业资源多种影响因素综合作用的结果。由表 3 的构型可见，尽管制度因素和企业资源因素都会对中国企业海外市场进入模式产生影响，但这些影响因素并不是独立存在的，而且它们在不同构型中的重要程度（核心条件和辅助条件）也不同。也就是说，中国企业海外市场进入模式并不是取决于某一两个影响因素，而是情境环境与企业自身资源之间复杂的相互作用的结果。

（三）进一步分析

进一步地，为了明晰新兴经济体跨国公司海外市场进入模式的理论贡献，本文从制度和企业资源两个维度构建了一个 2×2 的理论分析框架，如图 2 所示。

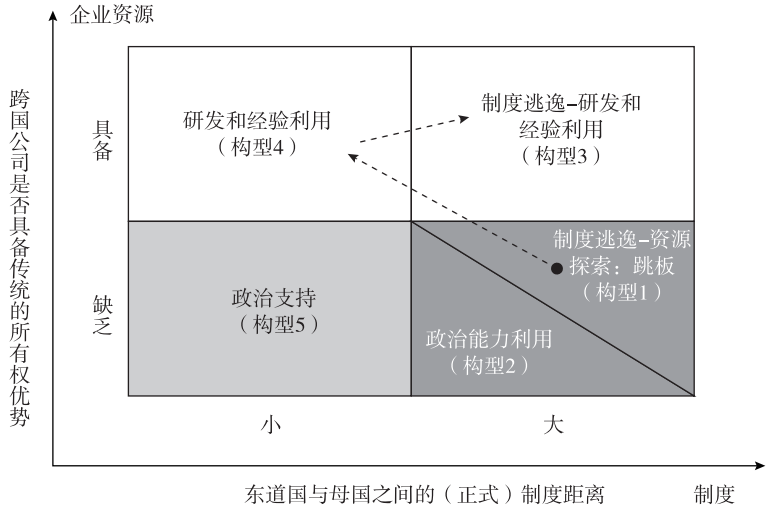

图 2　新兴经济体跨国公司海外市场进入模式的理论分析框架

注：阴影部分为拓展或挑战传统国际商务理论的前因构型，其中，浅色阴影部分构型拓展了 OLI 范式的前因构型，深色阴影部分构型同时拓展了 OLI 范式和 Uppsala 模型。虚线表示构型 1 企业的国际化过程。

选择“东道国与母国之间的（正式）制度距离”和“跨国公司是否具备传统的所有权优势”分别作为制度和企业资源的划分标准，原因有二。第一，从理论视角的角度看，“是否具备传统所有权优势”以及“东道国和母国之间制度和文化距离对跨国公司的影响”是学者们判断新兴经济体跨国公司海外市场进入模式选择是否具有独特性的两个主要标准（Cuervo-Cazurra，2012；Luo & Tung，2007；Ramamurti，2012）。因此，以它们作为划分标准有助于识别新兴经济体跨国公司海外市场进入模式与传统国际商务理论基本假设之间的差异。第二，从构型结果的角度看（见表 3），相比于文化距离（只出现在其中三个构型中），（正式）制度距离对新兴经济体跨国公司海外市场进入模式独资选择的影响更加普遍（出现在全部构型中）。

因此，本文选择“东道国与母国之间的（正式）制度距离”而不是“文化距离”作为制度维度的划分标准。

总体来看，图 2 展示了新兴经济体跨国公司海外市场进入模式的多种驱动机制及其对应的理论观点。这既包含了与传统国际商务理论相符的驱动机制，如制度逃逸-研发和经验利用型（即构型 3）、研发和经验利用型（即构型 4）；也包括与传统国际商务理论不一致的驱动机制，如制度逃逸-资源探索（跳板）型（即构型 1）、政治能力利用型（即构型 2）和政治支持型（即构型 5）。换言之，针对新兴经济体跨国公司的理论观点只能解释一部分新兴经济体跨国公司海外市场进入模式，仍有部分样本案例验证了传统的国际商务理论。由此，那些试图将新兴经济体跨国公司视为一个完全区别于发达国家跨国公司的特殊群体，并以此构建新的理论视角的研究做法是有失偏颇的。正如 Arikan 等（2022）所强调的，IB 领域是否应该构建新的理论视角，不应单纯基于新兴经济体跨国公司和发达国家跨国公司的差异性，而应聚焦于“独特”的国际化行为本身及其背后的产生原因。

通过对上述构型结果的对比，本文进一步分析“独特性”构型（即构型 1、构型 2 和构型 5）是如何拓展和挑战传统的国际商务理论的。具体内容包括两部分：一是对 OLI 范式的拓展和挑战；二是对 Uppsala 模型的拓展和挑战。

1. 对 OLI 范式的拓展和挑战

一方面，对 OLI 范式的拓展。构型 2 和构型 5 从类型和有效边界两个角度拓展了 OLI 范式对跨国公司“所有权优势”的理解。OLI 范式把所有权优势视为跨国公司国际扩张的必要因素，并认为企业只有具备足够的所有权优势才能够有效克服海外经营所产生的风险成本（Dunning，1981）。因此，在海外市场进入模式选择方面，OLI 范式认为，跨国公司只有在具备显著的市场竞争优势时才会选择具有高风险和高股权控制特征的独资进入模式。此外，传统的 OLI 范式对企业所有权优势的理解大多停留在企业的市场竞争优势，如企业内技术专利、研发能力、管理能力、品牌形象等（吴先明，2019）。构型 2 和构型 5 却展示出，在缺乏传统的市场竞争优势的条件下，一些新兴经济体跨国公司也会采用独资的海外市场进入模式。虽然没有传统的市场竞争优势，但这些跨国公司却具备政治资源（Luo et al.，2010）或类似政治环境的适应力（Cuervo-Cazurra & Genc，2008）。换言之，非市场竞争优势，如与母国政府之间的政治关联或者管理东道国利益相关者的政治能力作为新兴经济体跨国公司“所有权优势”的重要来源，它能替代市场竞争优势，从而减少新兴经济体跨国公司在东道国运营的风险。

尽管如此，非市场竞争优势和市场竞争优势发挥作用的有效边界可能存在较大的差异。通过对比具有市场竞争优势（构型 3 和构型 4）和非市场竞争优势（构型 2 和构型 5）的构型，本文发现，市场竞争优势促使新兴经济体跨国公司在制度环境较好或制度距离相近的东道国采用高风险和高股权控制的海外市场进入模式。相反，非市场竞争优势促使新兴经济体跨国公司在制度环境较差且文化距离较远的东道国采

用独资的海外市场进入模式。此外，不同类型的非市场竞争优势的有效边界也可能存在差异。与母国政府有政治关联的新兴经济体跨国公司（构型 5）在选择独资的海外市场进入模式时更受限，如更倾向于选择与母国制度环境相近的东道国。

另一方面，对 OLI 范式的挑战。构型 1 挑战了 OLI 范式对所有权优势的理解。这一构型也是“跳板视角”的重要证据，表明传统的所有权优势可能不是所有跨国公司国际扩张的必要因素（Luo & Tung，2007）。具体地，在缺乏传统所有权优势的条件下，一些新兴经济体跨国公司可能会通过高控制的海外投资方式来快速获取东道国的战略资源，并在其国际化过程中逐渐构建这种“所有权优势”。

2. 对 Uppsala 模型的拓展和挑战

构型 1 和构型 2 挑战了 Uppsala 模型对跨国公司国际化过程的理解。Uppsala 模型认为，东道国与母国之间关于企业如何成功运营的知识差距是跨国公司外来者劣势的主要来源，从而增加跨国公司在东道国运营的风险（Johanson & Vahlne，1977）。因此，在国际化初期阶段，缺乏国际化知识的跨国公司往往先投资文化距离相近的东道国市场，并采用低风险或低股权控制的海外市场进入模式。随着国际化知识的学习和积累，跨国公司的国际化逐渐拓展到文化距离大的东道国，并逐渐采用高股权控制的海外市场进入模式。然而，构型 1 和构型 2 则展示出，在缺乏跨国经验以及企业所有权优势的条件下，跨国公司在制度差异较大的东道国仍会采用高风险和高股权控制的海外市场进入模式。这种理论和实践的差异很可能是因为，传统的 Uppsala 模型大多以发达国家跨国公司为研究对象，这些企业在国际化以前已经具备所有权优势，此时跨国经验的累积有助于促进跨国企业所有权优势的发挥，从而提高跨国公司在东道国运营的抗风险能力。但是，对于那些在国际化以前尚未形成所有权优势的企业来说，在快速构建所有权优势这一动机的驱动作用下，跨国经验可能会变得不那么重要（如构型 2），甚至在某些情况下，跨国经验的缺乏还会在一定程度上提升企业采用高风险的海外市场进入模式的可能性（如构型 1）。

此外，构型 1 和构型 2 提供了国际扩张前缺乏市场竞争优势的新兴经济体跨国公司两种不同的国际化路径。

第一，获得市场竞争优势的国际化路径（即构型 1→构型 4→构型 3）。结合构型 1、构型 4 和构型 3 可见，在国际扩张以前缺乏市场竞争优势的公司，其在国际化初期更倾向于在制度环境较好的东道国采用高控制式的海外市场进入模式（构型 1），以快速获得东道国市场的战略资源。随着国际化经验以及市场优势的积累，这些跨国公司逐渐认识到国际运营的风险，因而在后续的海外市场进入模式选择上变得更加谨慎。例如，这些跨国公司只会在制度环境较差且制度距离和文化距离相近的东道国才会选择独资的海外市场进入模式（如构型 4）。进一步地，随着国际化经验和市场优势得到进一步积累，这些跨国公司具备了与发达国家企业竞争的实力，从而会在制度环境较好的东道国采用独资的海外市场进入模式（如构型 3）。这些构型也为 Luo 和 Tung（2018）提出的动态跳板观点（即螺旋式上升模型）提供实证

支持。

第二，获得区域竞争优势的国际化路径（构型2）。不同于上述的获得市场竞争优势的国际化路径，在国际扩张以前缺乏市场竞争优势的新兴经济体跨国公司还可以通过进入其他发展中国家来塑造企业在当地市场的竞争优势。由于缺乏传统的市场竞争优势，这些跨国公司会尽量避免在国际市场上与实力雄厚的跨国公司直接竞争。相反，它们更倾向于探寻国际市场上尚未被开发或完全开发的东道国市场，并利用自身的政治能力，来塑造它们在这些东道国市场的竞争优势，如构型2。因此，相比于技术、研发能力等全球市场竞争优势的培育，这类型的新兴经济体跨国公司更关注与东道国利益相关者之间的关系构建。

（四）稳健性检验

参考现有研究，本文主要采取调整PRI值（郝政等，2022）和调整一致性阈值（张明等，2019）两种方式分别进行稳健性检验。具体而言：①PRI值由原≥0.75调整至≥0.78；②一致性阈值由原0.79调整至0.78，并主要针对不同组态的集合关系状态和不同组态的拟合参数差异两方面对QCA结果进行稳健性评判（Schneider & Wagemann，2012）。最后发现，本文的研究结论依然稳健。具体的QCA稳健性检验结果参见附录。

五、结论与讨论

（一）研究结论

为了明晰新兴经济体跨国公司海外市场进入模式的驱动机制及其独特性，本文以2009～2018年1275例中国企业对外直接投资事件为研究对象，采用模糊集定性比较分析方法，从制度和企业资源两个角度探究东道国制度环境、制度距离、文化距离、跨国经验、政治资源和研发能力及其相互作用对中国企业选择独资海外市场进入模式的影响。

本文主要的研究结论有三个：第一，从制度和企业资源两个角度识别了新兴经济体跨国公司海外市场进入模式的多种驱动机制。新兴经济体跨国公司海外市场进入模式是制度和企业资源多个因素综合作用的结果，具体包括五种驱动机制：制度逃逸-资源探索（跳板）型（构型1）、政治能力利用型（构型2）、制度逃逸-研发和经验利用型（构型3）、研发和经验利用型（构型4）及政治支持型（构型5）。

第二，现有的关于新兴经济体跨国公司的理论观点并不能解释全部新兴经济体跨国公司海外市场进入模式的选择，新兴经济体跨国公司内部存在异质性。通过构型对比分析，本文发现，针对新兴经济体跨国公司的理论观点只能解释一部分新兴经济体跨国公司海外市场进入模式的驱动机制（如构型1、构型2和构型5），仍有部分新兴经济体跨国公司海外市场进入模式的驱动机制验证了传统的国际商务理论（构型3和构型4）。

第三，制度逃逸-资源探索（跳板）型、政治能力利用型和政治支持型驱动机制丰富了传统国际商务理论对跨国公司所有权优势以及国际化过程的理解。具体包括三个研究见解：①是否具备所有权优势并不是影响所有新兴经济体跨国公司海外市场进入模式选择的必要因素，缺乏所有权优势的跨国公司也可能选择独

资海外市场进入模式。②所有权优势不仅来源于企业的市场竞争优势（如技术、品牌、管理等），还来源于企业的非市场竞争优势（如与母国相关的政治关联或与东道国相关的政治能力等），且这两类所有权优势对新兴经济体跨国公司海外市场进入模式选择的影响存在较大差异。市场竞争优势更有助于跨国公司在制度环境较好或制度距离相近的东道国采用独资海外市场进入模式，而非市场竞争优势促使跨国公司在制度环境较差且文化距离较远的东道国采用独资海外市场进入模式。③从国际化过程角度看，缺乏所有权优势的新兴经济体跨国公司在国际化初期更倾向于采用独资海外市场进入模式，以快速获得市场竞争优势或区域竞争优势。随着国际化经验和市场竞争优势的积累，以获得市场竞争优势为目的的新兴经济体跨国公司更倾向于在制度和文化距离与母国相近的东道国选择独资海外市场进入模式。

（二）研究贡献

本文主要的研究贡献有三个：第一，从制度和企业资源两个角度识别了新兴经济体跨国公司海外市场进入模式的多种驱动机制，贡献于跨国公司海外市场进入模式研究。以往关于新兴经济体跨国公司海外市场进入模式选择的驱动机制存在较大的不一致性（Klier et al.，2017；Beugelsdijk et al.，2018）。这主要是因为这些研究大多关注某一两个特定的影响因素，忽视了多个因素之间的相互作用对新兴经济体跨国公司海外市场进入模式选择的影响。事实上，新兴经济体跨国公司海外市场进入模式选择是制度和企业资源多个因素综合作用的结果（Arikan et al.，2022；Meyer & Peng，2016；汪涛等，2018）。基于此，本文从制度和企业因素两个角度探究东道国制度环境、制度距离、文化距离、跨国经验、政治资源和研发能力的共同作用对新兴经济体跨国公司海外市场进入模式的影响，并以此识别了新兴经济体跨国公司、海外市场进入模式的多种驱动机制，从而拓展和丰富了跨国公司海外市场进入模式研究。

第二，从制度和企业资源两个维度构建了一个理论分析框架，讨论了关于新兴经济体跨国公司海外市场进入模式驱动机制的解释范围，拓展了学界对新兴经济体跨国公司的认识。IB 学者对于是否需要构建一个关于新兴经济体跨国公司的新理论一直未能达成共识。支持者认为，新兴经济体跨国公司的国际扩张与发达国家跨国公司具有本质的差异，并呼吁构建一个针对新兴经济体跨国公司的新理论以弥补传统国际商务理论的不足（Mathews，2006；Luo & Tung，2007）。反对者则认为，尽管新兴经济体跨国公司与发达国家跨国公司的国际化行为存在差异，但传统的国际商务理论仍能提供一定甚至足够的解释力（Cuervo－Cazurra，2012；Verbeke & Kano，2015）。基于此，本文以新兴经济体跨国公司海外市场进入模式为切入点，从制度和企业资源两个维度构建了一个理论分析框架，对比不同理论视角对新兴经济体跨国公司海外市场进入模式的驱动机制的解释力度，揭示了新兴经济体跨国公司内部的复杂性和多样性，从而丰富并拓展了学界对新兴经济体跨国公司的认识。

第三，通过构型的对比分析，识别了关于新兴经济体跨国公司海外市场进入模式的驱动机制的新的理论洞见，推动了 IB 领域相关理论

的发展。新兴经济体跨国公司海外市场进入模式选择研究如何拓展或挑战传统国际商务理论的基本假设？虽然学者们对这一问题进行了丰富的学术探讨（Cuervo－Cazurra，2012；Luo & Tung，2007；Ramamurti，2009），但由于研究侧重点不同，关注的具体情景和研究对象不同，学界对这一问题尚未形成共识。基于此，本文通过对新兴经济体跨国公司海外市场进入模式的多种驱动机制对比分析，讨论了构型结果对OLI范式和Uppsala模型的拓展与挑战，从所有权优势的来源、有效边界以及国际化过程识别了新的理论洞见，从而为IB领域相关理论的发展提供实证证据支持。

（三）研究局限

本文的研究不足主要体现以下四个方面，这也为未来研究提供了方向和机会：第一，从研究对象的角度看，本文主要从股权控制比例的角度来探究新兴经济体跨国公司海外扩张的方式，未来研究还可以采取其他分类角度（如并购与绿地、股权与非股权等）来进一步检验和拓展本文的研究发现。第二，从研究内容看，本文只从股权的角度探究新兴经济体跨国公司海外市场进入模式的驱动机制，未来研究可以在本文研究的基础上，进一步探究不同进入模式选择与绩效之间的路径构型。第三，从样本数据的角度看，本文只选择了中国企业对外直接投资事件作为研究对象。虽然中国企业作为新兴经济体跨国公司的重要代表，能在很大程度上反映新兴经济体跨国公司国际扩张的特征，但后续研究者也可以采用其他新兴经济体跨国公司数据，以进一步验证本文的研究发现。第四，从变量选择角度看，未来研究还可以在本文研究基础上进一步探究企业管理能力、品牌声誉等企业资源因素对新兴经济体跨国公司海外市场进入模式选择的影响作用。

接受编辑：李瑜

收稿日期：2021年9月15日

接受日期：2022年11月15日

作者简介

谭晓霞，广东工业大学管理学院博士研究生。曾在《南开管理评论》《管理评论》《管理科学》等期刊发表论文多篇，研究兴趣是国际化战略。

吴小节（通讯作者，Email：xiaojie_wu@163.com），广东工业大学管理学院教授，博士生导师。曾在*Review of Managerial Science*和《管理世界》《南开管理评论》等期刊发表论文40余篇，研究兴趣是企业战略与全球商务、数智化转型与制造业高质量发展，主持国家自然科学基金项目3项。

马美婷，广东工业大学管理学院博士研究生。曾在《管理工程学报》《系统管理学报》等期刊发表论文多篇，研究兴趣是国际化战略、数字化转型。

汪秀琼，华南理工大学旅游管理系教授，博士生导师。曾在《管理世界》《旅游学刊》《南开管理评论》等期刊发表论文30余篇，研究兴趣是企业战略管理。

参考文献

［1］杜运周、贾良定：《组态视角与定性比较分析

（QCA）：管理学研究的一条新道路》，《管理世界》，2017 年第 6 期。

［2］杜运周、刘秋辰、程建青：《什么样的营商环境生态产生城市高创业活跃度？——基于制度组态的分析》，《管理世界》，2020 年第 9 期。

［3］郝政、何刚、王新媛、张勇：《创业生态系统组态效应对乡村产业振兴质量的影响路径——基于模糊集定性比较分析》，《科学学与科学技术管理》，2022 年第 1 期。

［4］黄嫚丽、张慧如、刘朔：《中国企业并购经验与跨国并购股权的关系研究》，《管理学报》，2017 年第 8 期。

［5］蓝海林、汪秀琼、吴小节、宋铁波：《基于制度基础观的市场进入模式影响因素：理论模型构建与相关研究命题的提出》，《南开管理评论》，2010 年第 6 期。

［6］林季红、张璐：《中国企业海外并购的股权策略选择》，《财贸经济》，2013 年第 9 期。

［7］汪涛、贾煜、王康、崔楠：《中国企业的国际化战略：基于新兴经济体企业的视角》，《中国工业经济》，2018 年第 5 期。

［8］吴先明：《制度环境与我国企业海外投资进入模式》，《经济管理》，2011 年第 4 期。

［9］吴先明：《跨国企业：自 Hymer 以来的研究轨迹》，《外国经济与管理》，2019 年第 12 期。

［10］吴小节、谭晓霞、汪秀琼、邓平：《新兴市场跨国企业国际扩张：知识框架与研究综述》，《南开管理评论》，2019 年第 6 期。

［11］吴晓波、白旭波、常晓然：《中国企业国际市场进入模式选择研究——多重制度环境下的资源视角》，《浙江大学学报（人文社会科学版）》，2016 年第 6 期。

［12］徐业坤、钱先航、李维安：《政治不确定性、政治关联与民营企业投资——来自市委书记更替的证据》，《管理世界》，2013 年第 5 期。

［13］张明、陈伟宏、蓝海林：《中国企业“凭什么”完全并购境外高新技术企业——基于 94 个案例的模糊集定性比较分析（fsQCA）》，《中国工业经济》，2019 年第 4 期。

［14］张明、蓝海林、陈伟宏、曾萍：《殊途同归不同效：战略变革前因组态及其绩效研究》，《管理世界》，2020 年第 9 期。

［15］周经、张利敏：《制度距离、强效制度环境与中国跨国企业对外投资模式选择》，《国际贸易问题》，2014 年第 11 期。

［16］Alon，I.，Anderson，J.，Munim，Z. H.，& Ho，A. 2018. A review of the internationalization of Chinese enterprises. *Asia Pacific Journal of Management*，35：573-605.

［17］Arikan，I.，Arikan，A. M.，& Shenkar，O. 2022. Revisiting emerging market multinational enterprise views：The goldilocks story restated. *Journal of International Business Studies*，53：781-802.

［18］Beugelsdijk，S.，Kostova，T.，Kunst，V. E.，Spadafora，E.，& Essen，M. 2018. Cultural distance and firm internationalization：A meta-analytical review and theoretical implications. *Journal of Management*，44：89-130.

［19］Buckley，P. J.，Kostova h，J. P.，& Benischke，M. 2017. Towards a renaissance international business research? Big questions，grand challenges，and the future of IB scholarship. *Journal of International Business Studies*，48：1045-1064.

［20］Castellani，D.，Jimenez，A.，& Zanfei，A. 2013. How remote are R&D labs? Distance factors and international innovative activities. *Journal of International Business Studies*，44：649-675.

［21］Chen，Y. Y.，& Young，M. N. 2010. Cross-border mergers and acquisitions by Chinese listed compa-

nies: A principal-principal perspective. *Asia Pacific Journal of Management*, 27: 523-539.

[22] Cuervo-Cazurra, A. 2012. Extending theory by analyzing developing country multinational companies: Solving the goldilocks debate. *Global Strategy Journal*, 2: 153-167.

[23] Cuervo - Cazurra, A., & Genc, M. 2008. Transforming disadvantages into advantages: Developing country MNEs in the least developed countries. *Journal of International Business Studies*, 39: 957-979.

[24] Demirbag, M., Tatoglu, E., & Glaister, K. W. 2009. Equity - based entry modes of emerging country multinationals: Lessons from Turkey. *Journal of World Business*, 44: 445-462.

[25] Dunning, J. H. 1981. *International Production and the Multinational Enterprise*. London: Allen & Unwin.

[26] Fiss, P. C. 2011. Building better causal theories: A fuzzy set approach to typologies in organization research. *Academy of Management Journal*, 54: 393-420.

[27] Greckhamer, T., Furnari, S., Fiss, P. C., & Aguilera, R. V. 2018. Studying configurations with qualitative comparative analysis: Best practices in strategy and organization research. *Strategic Organization*, 18: 482-495.

[28] Guo, W., Clougherty, J. A., & Duso, T. 2016. Why are Chinese MNEs not financially competitive in cross-border acquisitions? The role of state ownership. *Long Range Planning*, 49: 614-631.

[29] Hennart, J. 2012. Emerging market multinationals and the theory of the multinational enterprise. *Global Strategy Journal*, 2: 168-187.

[30] Hernandez, E., & Guillen, M. F. 2018. What's theoretically novel about emerging-market multinationals? *Journal of International Business Studies*, 49: 24-33.

[31] Hernández, V., & Nieto, M. 2015. The effect of the magnitude and direction of institutional distance on the choice of international entry modes. *Journal of World Business*, 50: 122-132.

[32] Johanson, J., & Vahlne, J. E. 1977. The internationalization process of the firm—A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, 8: 23-32.

[33] Klier, H., Schwens, C., Zapkau, F. B., & Dikova, D. 2017. Which resources matter how and where? A meta - analysis on firms' foreign establishment mode choice. *Journal of Management Studies*, 54: 304-339.

[34] Kogut, B., & Singh, H. 1988. Effect of national culture on choice of entry mode. *Journal of International Business Studies*, 19: 411-432.

[35] Liu, Y., & Yu, Y. 2018. Institutions, firm resources and the foreign establishment mode choices of Chinese firms: The moderating role of home regional institutional development. *Journal of Business Research*, 93: 111 - 121.

[36] Lu, J. W., Li, W., Wu, A., & Huang, X. 2018. Political hazards and entry modes of Chinese investments in Africa. *Asia Pacific Journal of Management*, 35: 39-61.

[37] Luo, Y., & Tung, R. L. 2007. International expansion of emerging market enterprises: A springboard perspective. *Journal of International Business Studies*, 38: 481-498.

[38] Luo, Y., & Tung, R. L. 2018. A general theory of springboard MNEs. *Journal of International Business Studies*, 49 (2): 129-152.

[39] Luo, Y., & Zhang, H. 2016. Emerging market MNEs: Qualitative review and theoretical directions. *Journal of International Management*, 22: 333-350.

[40] Luo, Y., Xue, Q., & Han, B. 2010. How emerging market governments promote outward FDI: Experience from China. *Journal of World Business*, 45: 68-79.

[41] Malhotra, S., Lin, X., & Farrell, C. 2016. Cross-national uncertainty and level of control in cross-border acquisitions: A comparison of Latin American and U.S. multinationals. *Journal of Business Research*, 69: 1993-2004.

[42] Mani, S., Antia, K. D., & Rindfleisch, A. 2010. Entry mode and equity level: A multilevel examination of foreign direct investment ownership structure. *Strategic Management Journal*, 28: 857-866.

[43] Mathews, J. A. 2006. Dragon multinationals: new players in 21st century globalization. *Asia Pacific Journal of Management*, 23: 5-27.

[44] Meyer, K., & Peng, M. 2016. Theoretical foundations of emerging economy business research. *Journal of International Business Studies*, 47: 3-22.

[45] Morschett, D., Schramm-Klein, H., & Swoboda, B. 2010. Decades of research on market entry modes: What do we really know about external antecedents of entry mode choice? *Journal of International Management*, 16: 60-77.

[46] Narula, R. 2012. Do we need different frameworks to explain infant MNEs from developing countries? *Global Strategy Journal*, 2: 153-167.

[47] Pan, Y., & Tse, D. K. 2000. The hierarchical model of market entry modes. *Journal of International Business Studies*, 31: 535-554.

[48] Quer, D., Rienda, L., & Andreu, R. 2019. Establishment mode choice by Chinese firms in Latin America: The role of host country-specific experience and government official visits. *Thunderbird International Business Review*, 62: 1-15.

[49] Ragin, C. C. 2008. *Redesigning Social Inquiry: Fuzzy Sets and Beyond*. Chicago: University of Chicago Press.

[50] Ramamurti, R. 2009. What have we learned about emerging-market MNEs? In Ramamurti, R., & Singh, J. V. (eds). *Emerging Multinationals from Emerging Markets*. Cambridge: Cambridge University Press.

[51] Ramamurti, R. 2012. What is really different about emerging market multinationals? *Global Strategy Journal*, 2: 41-47.

[52] Rugman, A. 2009. Theoretical aspects of MNEs from emerging countries. In Ramamurti, R., & Singh, J. (eds). *Emerging Multinationals in Emerging Markets*. Cambridge: Cambridge University Press.

[53] Rugman, A., & Li, J. 2007. Will China's multinationals succeed globally or regionally? *European Management Journal*, 25: 333-343.

[54] Rui, H., & Yip, G. S. 2008. Foreign acquisitions by Chinese firms: A strategic intent perspective. *Journal of World Business*, 43: 213-226.

[55] Schneider, C. Q., & Wagemann, C. 2012. *Set-theoretic Methods for the Social Sciences: A Guide to Qualitative Comparative Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

[56] Scott, W. R. 1995. *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks, CA: Sage Publishing.

[57] Tang, R. W., & Gudergan, S. P. 2018. A meta-analysis of the international experience-ownership strategy relationship: A dynamic capabilities view. *Management International Review*, 58: 541-570.

[58] Verbeke, A., & Kano, L. 2015. The new internalization theory and multinational enterprises from emerging economies: A business history perspective. *The Business History Review*, 89: 415-445.

［59］Witt，M. A.，& Lewin，A. Y. 2007. Outward foreign direct investment as escape response to home country institutional constraints. *Journal of International Business Studies*，38：579-594.

［60］Yang，L.，& Zhang，J. 2015. Political connections，government intervention and acquirer performance in cross-border mergers and acquisitions：An empirical analysis based on Chinese acquirers. *The World Economy*，38：1505-1525.

附录　模糊集定性比较分析的稳健性检验结果

1. 稳健性检验 1 结果：调整 PRI 值

PRI 值由原≥0.75 调整至≥0.78，满足 PRI 最好大于 0.7 以上的要求（Greckhamer et al.，2018），最终的结果如附表 1 所示。

附表 1　中国企业采用独资模式的前因构型的稳健性结果

	1	2	3	4	5
跨国经验	⊗		•	•	•
政治资源	⊗	⊗	⊗	⊗	•
研发能力	⊗	⊗	●	●	⊗
东道国制度环境	•	⊗	•	⊗	⊗
制度距离	•	•	•	⊗	⊗
文化距离		●		⊗	●
Raw Coverage	0.1552	0.0627	0.0540	0.0226	0.0078
Unique Coverage	0.1282	0.0275	0.0450	0.0173	0.0078
Consistency	0.8009	0.7998	0.8027	0.8196	0.8590
Solution Coverage	0.2625				
Solution Consistency	0.8115				
Frequency Cutoff	6				
Consistency Cutoff	0.7919				
PRI	≥0.78				

注：●代表核心因果性条件存在，⊗代表核心因果性条件缺失，•代表辅助因果性条件存在，⊗代表辅助因果性条件缺失，“空白”表示构型中该条件可存在、可不存在，下同。

调整 PRI 值后，构型数量和构型类别并未发生变化，且与正文中的构型相一致，总的来说，并没有改变我们 QCA 的研究结论，因此可以说明 QCA 的结果是非常稳健的。

2. 稳健性检验 2 结果：调整一致性阈值

一致性阈值由原来的 0.79 调整至 0.78，符合 0.75 的最低要求，最终的结果如附表 2 所示。

附表 2　中国企业采用独资模式的前因构型的稳健性结果

	1	2	3	4	5	6	7
跨国经验	⊗		⊗	●	•	•	•
政治资源	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	⊗	•

续表

	1	2	3	4	5	6	7
研发能力	⊗	⊗	⊗	●	⊗	•	⊗
东道国制度环境	•	⊗		●	⊗	⊗	⊗
制度距离	•	•	•	•	•	⊗	⊗
文化距离		•	•			⊗	•
Raw Coverage	0. 1552	0. 0627	0. 1530	0. 0540	0. 0456	0. 0226	0. 0078
Unique Coverage	0. 0207	0. 0000	0. 0042	0. 0449	0. 0221	0. 0155	0. 0078
Consistency	0. 8009	0. 7998	0. 8043	0. 8027	0. 8074	0. 8196	0. 8590
Solution Coverage	0. 2888						
Solution Consistency	0. 8115						
Frequency Cutoff	6						
Consistency Cutoff	0. 7833						
PRI	⩾0. 75						

调整一致性阈值后，构型数量整体上增加，但构型类别主要呈现与正文相一致的五类，总的来说，并没有改变我们 QCA 的研究结论，因此可以说明 QCA 的结果是非常稳健的。如附表 2 所示，稳健性检验中构型 2 和构型 3 可合并为正文中的构型 2（政治能力利用型），稳健性检验中构型 5 和构型 6 可合并为正文中的构型 4（研发和经验利用型）。其他构型则相一致。

构型 2-3：政治能力利用型。这展示了缺乏研发能力和政治资源的企业会采用独资的方式进入正式制度顺差较大（即制度环境较差且制度距离较大）且文化距离较大的东道国。这一构型符合了 Cuervo-Cazurra 和 Genc（2008）的观点，即新兴经济体跨国公司的国际扩张是利用其在母国运营过程中锻造的政治能力在制度环境较差的东道国塑造新的市场竞争优势。

构型 5-6：研发和经验利用型。这展示了拥有一定程度跨国经验或研发能力的民营企业会采用独资的方式进入制度环境较差且文化距离相近的东道国。这一构型很大程度上符合了 IB 领域的国际化进程理论（Uppsala 模型）的观点（Value & Johanson，1977），但由于其“所有权优势”有范围限制，即制度环境较差且文化距离相近的东道国，所以该构型与 IB 传统的国际化进程理论存在区别。

Overseas Market Entry Strategy of Emerging Market Multinational Enterprises

Xiaoxia Tan[1] Xiaojie Wu[1] Meiting Ma[1] Xiuqiong Wang[2]

(1. School of Management, Guangdong University of Technology;

2. Department of Tourism Management, South China University of Technology)

Abstract:

Purpose: The purpose of this article is to explore the driving mechanisms of the overseas market entry strategy of emerging market multinational enterprises (MNEs). Compared with developed country MNEs, emerging market MNEs seem to be more risk-seeking in their overseas market entry strategy, as reflected in the tendency to choose high equity control. Though IB scholars have provided different theoretical explanations from the institutional and resource perspectives to understand this unique phenomenon, there is no consensus on the driving mechanisms of the overseas market entry strategy of emerging market MNEs. In other words, we still lack a comprehensive understanding of the driving mechanisms of the overseas market entry strategy of emerging market MNEs.

Design/methodology/approach: This paper analyzes the foreign direct investments of 1275 Chinese MNEs during 2009-2018, using a fuzzy-set qualitative comparative analysis (fsQCA) method to explore the interaction effects of six factors on the Chinese MNEs' overseas market entry strategy from the institutional and resource perspectives. These six factors include host country institutional environment, institutional distance, cultural distance, international experience, political resources and R&D capability.

Findings: This paper has four main research findings. First, this paper identifies five patterns, including institutional escape-resource exploration (springboard), political capacity exploitation, institutional escape-experience and R&D exploitation, R&D and experience exploitation, and institutional support. Secondly, the availability of firm ownership advantage is not a necessary factor affecting the choice of overseas market entry mode for all emerging market MNEs, and MNEs lacking ownership advantage may also choose the wholly-owned overseas market entry mode. Thirdly, ownership advantage is not only derived from the firm's market competitive advantages (such as technology, brand, management, etc.), but also from the firm's non-market competitive advantages (such as the home country-related political affiliation with the home country or political capacity with the host country, etc.), and the influence of these two types of ownership advantages on the choice of overseas market entry mode of emerging market MNEs is quite different. Specifically, firms' market competitive advantages are more helpful for MNEs to adopt wholly-owned overseas market entry mode in host countries with high institutional quality or small institutional distance, while firms' non-market competitive advantages prompt MNEs to adopt wholly-owned overseas market entry mode in host countries with poor institutional quality and large cultural distance. Last but not the least, in order to quickly gain competitive market advantage or regional competitive advantage, the emerging market MNEs lacking ownership advantages are more inclined to adopt wholly-owned overseas market entry mode at the early stage of internationalization. With the accumulation of internationalization experience and market competi-

tive advantage, emerging market MNEs aiming to gain market competitive advantage are more inclined to choose the wholly-owned overseas market entry mode in host countries with small institutional and cultural distance to their home countries.

Originality/value: The research contributions of this paper are threefold. First, this paper identifies five driving mechanisms of overseas market entry strategies of emerging market MNEs from both institutional and firm resource perspectives, which provide a comprehensive understanding of the driving mechanisms of the overseas market entry strategy of emerging market MNEs. Secondly, this paper discusses the boundary conditions of different theoretical perspectives on overseas market entry strategy of emerging market MNEs by constructing a theoretical analysis framework from two dimensions: institutional and firm resources. In particular, the paper argues that emerging market MNEs should not be considered as a whole that is completely different from developed country MNEs, and the internationalization process of MNEs from emerging economies is diverse. Thirdly, this paper provides new research insights to extend the OLI paradigm and the Uppsala model from three aspects: the source and boundary of ownership advantage, and the internationalization process, thus promoting the development of related theories in IB.

Implications/research limitations/suggestions for future research: There are four main limitations of this paper, which also provide opportunities for future research. First, this paper focuses on the equity-based entry strategies of emerging market MNEs, and researchers can further examine other overseas entry strategies, such as greenfield or merger and acquisition. Secondly, this paper focus on the antecedents of overseas market entry strategies of emerging market MNEs, and future research can explore the overseas market entry strategies of emerging market MNEs, such as firm performance. Thirdly, the data of this paper is from Chinese MNEs, and researchers can also use data from other emerging economy MNCs to test the findings of this paper. Finally, this paper shed light on the three importance factors from resources perspectives-international experience, political resources and R&D capability, and future research can explore other factors, such as corporate management capabilities and brand reputation.

Key Words: emerging market multinational enterprises (MNEs); market entry mode; fuzzy-set qualitative comparative analysis (fsQCA); institution; firm resources; Chinese enterprises