

跨国市场进入模式选择的影响因素

周德群, 张慧明

(南京航空航天大学经济与管理学院, 江苏南京, 210016)

摘要: 跨国市场进入模式选择是企业国际化过程中的重要战略决策, 近30年来一直受到学者的关注, 然而以往的文献尤其是国内的文献缺少对进入模式影响因素的系统研究, 本文拟在该方面作些尝试。文章将从东道国所有权限制、市场规模、文化距离、产业增长率、产业组织特征、资产专用性以及微观层面的公司规模、公司技术知识、公司经验、资本密集度等十个方面对跨国市场进入模式的影响进行回顾与评析, 指出目前研究的不足以及值得探讨的几个研究方向。

关键词: 企业国际化; 跨国公司; 进入模式

中图分类号: F121

文献标识码: A

文章编号: 1672-3104(2008)02-0157-06

跨国市场进入模式一般被理解为市场进入的一种制度安排, 是跨国公司将产品、技术、人力、管理经验等资源转移到其它国家(或地区)的方式(Root, 1994)。跨国市场进入模式选择是跨国公司的重大战略决策, 影响在东道国投资的溢出效应、利润率、当地的市场结构及各利益相关者行为, 因而近30年来一直受到很多学者的关注。以往的文献尤其是国内文献缺少对进入模式影响因素的系统研究, 本文着重就实证研究中区位、产业和公司三大因素对于跨国市场进入模式选择的影响进行回顾和评论。

一、跨国市场进入模式的分类

进入模式的分类是影响因素分析的基础, 涉及影响因素的文献对进入模式的分类存在着多种观点。依据资源投入、市场进入者的控制程度与风险规避, 进入模式分为收购、合资、新建(Kogut, B. & Singh, H. 1988; Mudambi, R. & Mudambi, S.M., 2002)或者分为出口、授权与直接投资(Buckley & Casson, 1976); 按照所有权与控制程度, 进入模式分为授权、合资、独资(Kim, W.C. & Hwang P., 1992), 或者契约合资、股权合资、独资(Chen, H. & Hu, M. Y., 2002), 或者仅是独资、合资两种模式(Gomes-Casseres B., 1990; Hennart J., 1991; Glaister, K.W. & Erdal, F., 2003);

若仅依据控制程度来分类, 则为完全控制和共有控制(Erramilli, M.K. & Rao C. P., 1993; Hennart, J.F. & Larimo, J., 1998)或者为高、中、低三种控制模式(Anderson & Gatignon, 1986)。其中完全控制包含了全面收购和新建的独资模式, 共有控制主要指合资模式; 高控制模式指独资、控股企业, 中等控制模式涵盖均等股权、合作经营企业、特许等模式, 而少数股合资等模式属于低控制模式。

尽管进入模式的分类有所差异, 但是学者们普遍认为进入模式反映了企业跨国市场进入时对企业所有权、资源控制程度、风险和一体化程度的偏好。以授权、合资、独资的分类为例, 在授权方式下, 企业对授权资产的控制程度及资源的投入程度都较低, 但是企业却面临核心技术、诀窍外泄的巨大风险; 合资的模式使得企业投资的资源增多, 对企业的控制程度也有所增强, 在风险程度方面小于授权模式; 独资模式一体化程度最高, 因而对企业控制程度和资源投入程度高于前两者, 技术外泄的风险程度也是最低的。

二、影响跨国市场进入模式选择的因素

进入模式的影响因素大致分为区位因素、产业因素和公司因素。区位因素包括东道国所有权限制、市

收稿日期: 2008-02-26

基金项目: 国家自然科学基金资助项目(90510010); 教育部博士点基金资助项目(20050287026)

作者简介: 周德群(1963-), 男, 江苏建湖人, 南京航空航天大学经管学院特聘教授, 博士生导师, 主要研究方向: 战略管理, 能源经济与管理;
张慧明(1976-), 男, 安徽繁昌人, 南京航空航天大学经管学院博士研究生, 研究方向: 战略管理。

场规模、文化距离;产业因素主要体现为产业增长率、产业的组织特征和资产专用性;公司因素主要指公司的规模、公司的技术知识、公司经验以及资本密集度。

(一) 区位因素

1. 东道国所有权限制。东道国(地区)的所有权限制是指外方所有权被禁止或限制的程度。分析所有权限制与进入模式关系的文献着重突出了:①模式的演化。Franko(1989)的描述性统计数据表明:较之于发达国家,美国的跨国公司于 20 世纪 70 年代中期在欠发达国家采取 50%或少数股合资的模式有增加的趋势,原因在于这段时间东道国进行了限制;80 年代后随着地方所有权限制的放松,Padmanabhan & Cho(1996)发现 50%或少数股合资模式呈现明显的下降趋势;针对于跨国公司在华直接投资,Luo, Y. & Neale, O. C.(1998)将外商投资发展分为三个阶段:80 年代的“机会试探者”、90 年代的“战略投资者”和进入 21 世纪的“当地市场主导者”。在 80 年代的外国投资大都属于试探性投资,加之我国的限制性政策,进入方式主要是中外合资企业居于主导地位;随着开放政策的完善,外国投资的战略性增强,因此到 90 年代末期,独资企业方式取代合资企业成为主导的进入方式;②所有权对具体产业的影响。Franko(1989)在上述研究美国跨国公司的文献中发现,东道国所有权限制使得少数股合资在成熟的制造业或采掘业增加较为明显;Hennart 将资源类产业作为虚拟变量,实证结论显示:由于资源类产业往往会受到东道国所有权的限制,跨国公司无法通过竞争性的市场获得自然资源,因而会采取合资的模式进入东道国市场(Hennart, J., 1991);通过西欧在中欧、东欧投资的制造业和服务业的实证分析,Brouthers, K. D. & Brouthers, L. E.(2003)也得到了类似结论;③所有权与绩效。Makino 等人(1998)另辟蹊径,以 1982 年美国商业部的调查数据及 1995 年世界竞争力报告的数据两种数据来衡量所有权限制程度,用存活率测度绩效,卡方检验结果表明,东道国的管制程度与合资、独资两种模式的存活率均为负相关,前一种调查数据显示,东道国管制与独资存活率的统计检验较为显著,从而证实了东道国所有权限制对独资的负向影响。

可见,上述从演化、产业、绩效三个不同方面研究所有权限制对进入模式的影响,其结论的共同之处在于企业跨国投资于高限制性国家或产业,更可能采用合资模式。但是文献仅是分析合资与独资两种模式,既未涉及契约模式,也未进一步将独资模式细分,研究具有一定局限性。

2. 东道国市场规模。①规模经济与成本收益的诠释:东道国市场规模与模式的控制程度正相关。持这种观点的人学者占了多数。Agarwal & Ramaswami (1992)认为市场规模的扩大表明规模经济的存在和长期的市场表现,相对于非直接投资,跨国公司会采取直接投资模式;Buckley & Casson(1996)通过构建理论模型,分析了市场规模对许可、合资、合并三种模式的影响。文献指出任何进入战略的选择是由收益成本的结构驱使,而收益成本是由环境因素决定,当市场规模增加,内部化收益增加,内部化的固定生产成本将会得到稀释,因此进入模式也呈现由无协作至许可-合资-合并的演化进程;Chen, H. & Michael, Y. Hu(2002)以产业和地区的年增长率测度市场规模,Logit 回归和单向方差分析表明,投资于中国高增长的产业或地区的跨国公司更有可能选择独资的高控制模式;Basile & R.(2004), Theo E. & Jong W. K.(2005)的研究均认为市场规模的扩大增加了收购进入的可能性,但是由于 Theo E. & Jong W. K.将进入模式分为 FDI、贸易、收购模式,并未将 FDI 与收购做出准确的概念界定,其结论有待于商榷。②合资必要性的解释:市场规模大,公司更可能以合资(Mutinelli, M. & Piscitello, L., 1998)甚至均等股或少数股合资(Contractor, F. J., 1990)进入。该观点的共同之处在于,市场规模大,表明跨国投资的企业更容易接近合资企业的潜在合作者,同时鉴于投资需要当地的销售网络、售后服务等资源,有必要采用合资甚至均等股或少数股合资模式。

3. 文化距离。文化距离主要指投资双方在语言、传统习惯、价值观、市场体系等方面的差异。相关文献对文化距离多采用 Hofstede 的四种文化维度来测度,其研究形成了两种相反的观点:一方面,文化距离越大,意味着管理、组织成本以及与管理不同雇佣者的额外成本越高,市场进入存在着不确定性,为加快组织学习过程,增加当地知识和减少不确定性,跨国公司将寻求与东道国企业合作或合资。文化距离与建立合资企业这种正相关关系得到了 Kim & Hwang 等人实证研究的支持(Kim, C. & Hwang, P., 1992);另一方面,文化距离的存在也可能会促使跨区域投资企业采取高控制进入模式。持母国中心论者指出,文化距离使得投资企业不信任当地的管理,宁愿采取高控制的进入模式,以完全按照自己的意愿行事(Bivens & Lovell, 1966)。交易成本理论认为,文化差异增加了低控制模式下的不确定性,产生了高额的交易成本,如谈判和实施合作协议成本、监督合作方及对合作方

业绩评价的成本, 此时通过决策的集中化及一体化的组织形式来规避交易成本及机会主义是一种理性选择(Anderson & Gatignon, 1986)。Padmanabhan & Cho, Ana 等人的实证研究验证了文化距离与高控制模式的相关性(Padmanabhan, P. & Cho K. R., 1996; Ana, R. R., 2002)。

(二) 产业因素

1. 产业增长率。一般来说, 产业增长率高, 表明该产业的市场规模或增长潜力大, 更可能以高控制模式进入。部分学者比较了高增长产业投资中收购、合资及新建三种模式, 认为新建企业可以吸收额外生产能力(Elango, B. & Rakech, B. S., 2004)或规避与当地合作者分享利润(Mudambi, R. & Mudambi, S.M., 2002; Ilian, P. S. & Yasuo, H., 2005), 因而会受到跨国公司偏好; Hennart 将收购细分为全面收购和部分收购, 后者等同于合资模式, 他从管理成本的角度阐明了不同的观点, 认为新建企业常比全面收购或部分收购时间长, 而全面收购会减低被收购方的收购意愿, 增加管理者成本, 因此在高增长产业跨国公司会选择部分收购的模式(Hennart, J., 1991)。分析 Hennart 的观点, 有两处值得商榷: 一是该文并没有阐明部分收购的程度是否为多数股收购(即高控制模式)还是少数股或均等股收购(即低控制模式); 二是收购的管理成本与拟投资企业的规模及收购后的文化整合有一定的相关性。Hennart 研究的是日本跨国公司投资于美国的状况, 跨国公司过大的规模及两国文化的差异导致收购后管理成本的上升, 进而阻碍跨国公司选择新建和完全收购的模式, 所以该文对于产业增长状况与进入模式相关性的研究结论是模糊的。

2. 产业组织特征。东道国产业的市场集中度和规模经济是研究产业组织与进入模式选择关联性的重点, 市场集中度对进入模式选择影响的研究有三种观点: ①市场集中度高, 则跨国公司会选择低控制模式。原因在于产业的市场集中度较高的情况下, 独资模式创造了额外的生产力, 反过来会压低价格, 导致降价的价格战, 这样与现存公司进行合资是适宜的策略(Kogut B. & Singh H., 1988; Hennart, J., 1991)。②市场集中度高, 高控制模式有效, 相反则反之。根据产业组织理论, 高市场集中度意味着存在寡头垄断行为, 对市场进入存在着障碍, 因此, 外方进入者可能内部化市场来应对市场的不完全性(Zhao, H. & Zhu, G., 1998)。当市场集中度较低时, 投资方进入要灵活, 以便对变幻的市场环境做出反应。这样通过低所有权的模式能够实现此目标(Kim, C. & Hwang, P., 1992;

Pan, Y., 1996)。③市场集中度与独资和合资企业中的股权分摊是 U 型关系, 即市场集中度非常低或非常高时, 独资的可能性会很大; 在合资企业的模式选择中, 外方会选择 50%或多数股的模式(Hennart J.F. & Larimo J., 1998; Tatoglu, E. et al., 2003)。

规模经济也影响了进入模式的选择。规模经济的产业一般进入壁垒较高, 原因有以下几点: 首先, 进入者被迫在某个规模上进行大量投资以进入该产业; 其次, 沉没成本导致新进入者会面临现行厂商强烈竞争反应; 再者产业中新的生产能力会损害所有的公司, 包括新进入者。鉴于上述三个原因, 相对于新建企业, 规模经济的产业更可能偏好收购或合资的模式以最小化风险(B. Elango, Rakech B. Sambhadya, 2004)。

3. 资产专用性。资产专用性指支持交易的资产的可转移性或支持交易的专用性投资的程度。资产专用性具有多面特征, 可以分为区位专用性、有形资产专用性、人员资产专用性、品牌资本、已投入的资产、临时(或暂时性)的专用性六类(Williamson, 1991)。相关的实证分析多是研究上述分类中的研发、广告、知识、技术、顾客化及等无形资产专用性对制造业和服务业进入模式的影响。

根据传统的交易成本理论, 资产专用性较高时, 诸如独资的高控制模式的收益可以弥补官僚主义成本或减少合作者的机会主义行为, 因而受到偏好。部分针对制造业(Anderson & Coughlan, 1987; Hennart & Larimo, 1998; Ming, T.T., Yung, M.C., 2004)以及服务业(Fladmoe-Lindquist, K. & Jacques, L., 1995)的研究也验证了资产专用性与高控制模式的显著相关性; 针对于传统理论, 一些学者的分析表明, 资产专用性与进入模式的关系是复杂的, 具体体现在: 一是资产专用性与独资并不严格正相关或呈现相反关系。Erramilli & Rao(1993)研究了美国的服务业国际市场进入模式的选择, 通过修正后的交易成本框架指出, 资产专用性与进入模式选择之间关系可由提高一体化成本或抑制一体化能力来调节。当一体化成本低或一体化能力高时, 低资产专用性公司几乎和高资产专用性公司同样可能建立独资公司, 但是随着成本上升或能力变小, 低资产专用性公司将会逐步寻求合资; 部分关于制造业的实证研究也发现资产专用性与独资的正相关关系不显著(Aulakh & Kotabe, 1997; Delios & Beamish, 1999; Taylor, et al., 1998)甚至是反向关系(Paenzuela & Bobillo, 1999)。制造业出现研究结论的迥异是由于变量测度的原因, 目前国外的研究侧重于采用二手数据(主要指广告、研发支出在总销售

中所占的比例)或者采取调查两种方式对变量进行测度,前者仅是对资产专用性的近似描述,存在有效性问题;后者通常集中于资产的人员密集型特征,未能反映制造业高固定资产投资特征;二是进入模式分类的多样化与资产专用性。若进入模式的分类未如上所述研究分为独资、合资,由于不同的模式对产业的竞争优势及风险的影响不同,实证研究结论也是复杂的。Kogut, B. & Singh, H.(1988)将进入模式分为绿地、收购、合资,实证显示,反映资产专用性的研发与合资和绿地呈现正相关,而广告与合资、绿地是负向关系。文献认为,在研发密集型产业,合资可以接进技术,在广告密集型的情况下,收购可以获得品牌或增强产品的适应性;Aulakh, P. S. & Kotabe, M.(1997)将进入模式分为独资模式、中间模式(主要指合资模式)以及市场模式,其控制程度依次减弱,结论指出,随着资产专用性的增加,相对于中间模式,公司却偏好控制程度最弱的市场模式;Ming, T.T., Yung, M.C.(2004)分析了资产专用性对绿地、收购选择的影响,依据作者的观点,拥有专用性资产的公司具备投资外国市场的优势,因为公司将会试图建立外国子公司,该公司可以复制其运营方式,通过将自己有价值的资源转移至对于本土竞争者来说资源缺乏的外方市场,这些转移性的资源可以在没有沉没成本的情况下在国外运营,外国的子公司也从与投资的公司分享的资源中获得竞争优势;同时,针对所拥有的知识来说,绿地进入的风险要小些,所以相对于收购,跨国市场进入更偏好绿地进入。

(三) 公司因素

1. 公司规模。跨国公司的规模是作为公司特定优势的指标之一影响了进入模式的选择。研究认为,小公司海外进入时,一旦失败容易破产,因此在国际化战略中,会采取合资和联盟以减少风险(Larimo, 1994);大的公司具有进入新市场的更多的资源,有能力拓展资源和吸收风险,因而偏好于独资的模式(1992; Erramilli, M.K. & Rao, C. P., 1993; Brouthers, K.D. & Brouthers, L.E., 2003)。Erramilli, M.K.(1996)将美国和欧洲跨国公司的进入模式分为少数股、均等股和多数股,Logistic 回归表明,随着公司规模增加,公司偏好多数股,该结论与 Gatignon & Anderson (1988)的研究结果是一致的。与上述结论相悖的是 Colombo 等人的研究结论:大型的、多元化和国际化的公司也会倾向于合资和协议的模式,原因在于其巨大的专用性资产、非生产性资产以及官僚主义低效率(Colombo, 1995; Mutinelli, M. & Piscitello, L., 1998)。

总结上述观点,显然多数学者的观点是一致的,即公司规模越大,跨国市场进入将会采取高控制模式。分析相关文献,公司规模的变量测度值得借鉴,如果几个跨国公司投资于某一个东道国,往往采用总资产、生产规模、销售收入等变量,而针对于某个母国的跨国公司进入不同的国家,考虑到账户及通货的差异,文献往往选取雇员数量作为变量测度(Brouthers, K. D. & Brouthers, L. E., 2003)。

2. 公司技术知识。跨国公司的技术知识对于进入模式的影响是由技术知识水平以及技术知识的隐性两个维度来体现。当产品及生产中的技术高时,跨国公司倾向于选择完全控制的进入模式,因为可以通过高技术控制的投资模式来获得竞争优势的收益(Anderson & Gatignon, 1988);隐性知识指管理经验、非正式的公司文化等很难象有形产品一样简单转移的知识。由于市场失灵和技术扩散风险的存在,隐性知识转移过程中,对生产和产品的高控制程度较合适、有效率(Teece, 1993)。

3. 公司经验。公司经验可以分为国际经验、东道国经验、进入模式经验。Pimonwan, S. & Yasuo, H.(2000)将公司经验视为公司特定优势之一,认为具有特定优势的公司会偏好高控制模式以内部化其价值增值行为,完全内部化的模式更能有效地进行专有技术和知识的转移,降低隐性知识外溢到其它公司的可能性;有的学者强调公司经验会增加收购进入的可能性:Hennart & Reddy(1997)指出有经验的跨国公司采取收购模式更能整合所需的资产;Mudambi, R. & Mudambi, S.M.(2002)通过相关产业的跨国公司进入英国的 FDI 数据表明,相对于绿地,跨国公司更可能选择收购进入。更多的英文文献是从进入模式演化的角度来阐述公司经验与进入模式控制程度的正相关性:合资企业可以解决生产特定投入品或外国生产区位的选择、与银行及当地政府关系的决策等问题(Mutinelli, M. & Piscitello, L., 1998),更可能出现在国外的早期阶段;随着经验的积累,跨国公司从国际一体化中获得收益的能力会得到提高,因此独资倾向会增加(Padmanabhan & Cho, 1996)。

4. 资本密集度。资本密集度反映了跨国公司海外市场进入的有形资本投入的大小。大的投资项目往往需要投入较多的资本,增加了投资的商业和政治风险,出于风险规避的考虑,对于大的投资项目,外国投资者将倾向以小所有权比例模式进入;当投资数量相对于母公司的规模而较大时,母公司不太可能拥有所有所需的资产,它需要通过合作的方式从当地公司获得

补足性的资产, 基于以上两点原因, 部分实证研究表明资本密集度与进入模式的控制程度呈现负相关性 (Shan, 1991; Makino & Neupert, 2000; Eric, W.K.T., 2005)。与上述观点相反, Luo(2001)却认为资本投资量大的公司可在长期获得垄断或寡头利润, 因为只有极少数有资格的竞争者可以进入该产业, 实质上的资源承诺使得退出存在着障碍。寻求长期利润的跨国公司可能采取独资的方式从垄断或寡头垄断中获得利润。Wei, Y.等人(2002)的实证研究也认同投资量大的外国公司偏好高控制模式。总体而言, 资本密集度对进入模式选择的研究结论不确定。

三、几点思考

综合以上分析, 笔者认为有以下问题值得探讨。

第一, 模式分类不统一。关于进入模式选择的研究缺乏统一的标准, 有的学者按照资源投入、市场进入者的控制程度、风险规避分类, 另一些则按照所有权与控制程度或者一体化程度, 分类的差异使得研究的结果缺乏可比性。

第二, 变量测度存在差异。除了模式的分类, 研究变量测度的差异也是造成实证分析结论不一致的原因之一。以市场集中度对进入模式的影响为例, 相关文献分别采用 CR_8 和 CR_4 值、 HHI 以及 CON_4 值 (计算公式为: CR_4/C_4 , C_4 为 4 家公司在所有公司数量中占的百分比) 来测度市场集中度, 其中 CR_8 和 CR_4 值反映的只是最大的几个企业的总体规模, 忽略了其余企业的规模分布情况; HHI 指标的难点在于搜寻市场上所有企业的市场份额信息, 成本较高; 较之于 CR_4 , CON_4 在一定程度上反映最大几个企业之间的相对情况; 又如部分研究制造业的资产专用性对进入模式影响文献将研发或广告支出占总销售中的比例作为测度资产专用性的指标, 该客观指标仅是对资产专用性的近似描述, 存在有效性问题; Anderson, E. & Coughlan, A. T.(1987), Brouthers, K.D. & Brouthers, L.E.(2003)的变量测度均侧重于人员的资产专用性, 其缺陷在于未能反映制造业高固定资产投资特征。上述变量测度的差异及其缺陷是研究结论迥异的原因之一。

第三, 缺乏具体行业的进入模式研究。当前部分学者将行业粗略划分为制造业和服务业比较两者的进入模式影响因素差异。按照行业划分, 即使制造业也可以细分为 30 个大类、169 个中类和 482 个小类产业; 服务业细分为交通运输、社会服务、房地产等行业。

在同一种模式下, 不同的行业资源承诺、控制程度、灵活程度、传播风险性可能存在差异, 会反过来影响进入模式选择。

第四, 缺少进入模式影响因素之间交互效应的分析。实际上, 正如 Erramilli, M.K. & Rao, C. P.(1993)对资产专用性与公司规模、资本密集度、文化距离、国家风险等交互效应分析一样, 跨国市场进入模式各影响因素间可能存在交互效应, 然而绝大多数实证分析忽略了这一点。

未来的研究除了以上四方面拟解决之外, 还有一点值得关注: 鉴于实证分析往往仅研究进入模式选择的影响因素或者模式与其绩效之间的相关性, 将影响因素—进入模式选择—绩效评价的分析系统割裂开来, 因此结论可能没有真实反映战略决策对绩效的影响, 可以预见内生性选择模式是未来研究的方向之一。

参考文献:

- [1] Ana R R. Determining factors in entry choice for international expansion. The case of the Spanish hotel industry [J]. *Tourism Management*, 2002, 23: 597-607.
- [2] Anderson E, Coughlan A T. International market entry and expansion via independent or integrated channels of distribution [J]. *Journal of Marketing*, 1987, 51(1): 71-82.
- [3] Anderson E, Gatignon H. Modes of foreign entry: a transaction cost analysis and propositions [J]. *Journal of International Business Studies*, 1986, 17(3): 1-26.
- [4] Aulakh P S, Kotabe M. Antecedents and performance implications of channel integration in foreign markets [J]. *Journal of International Business Studies*, 1997, 1: 145-175.
- [5] Basile R. Acquisition versus greenfield investment: the location of foreign manufacturers in Italy [J]. *Regional Science and Urban Economics*, 2004, 34: 3-25.
- [6] Brouthers K D, Brouthers L E. Why service and manufacturing entry mode choices differ: The influence of transaction cost factors, risk and trust [J]. *Journal of Management Studies*, 2003, 40(5): 1179-1204.
- [7] Buckley P J, Casson M. An economic model of international joint venture strategy [J]. *Journal of International Business Studies*, Special Issue, 1996, 27: 849-876.
- [8] Chen H, Michael Y Hu. An analysis of determinants of entry mode and its impact on performance [J]. *International Business Review*, 2002, 11(2): 193-210.
- [9] Delios A, Beamish P W. Ownership strategy of Japanese firms: Transactional, institutional, and experience influences [J]. *Strategic Management Journal*, 1999, 20: 915-933.
- [10] Elango B, Rakech B S. The influence of industry structure on the entry mode choice of overseas entrants in manufacturing industries [J]. *Journal of International Management*, 2004, 10:

- 107-124.
- [11] Eric W K, Tsang. Influences on foreign ownership level and entry mode choice in Vietnam [J]. *International Business Review*, 2005, 14: 441-463.
- [12] Erramilli M K. Nationality and subsidiary ownership patterns in multinational corporations [J]. *Journal of International Business Studies*, 1996, 27(2): 225-247.
- [13] Hennart J F. The transaction costs theory of joint ventures: An empirical study of Japanese subsidiaries in the United States [J]. *Management Science*, 1991, 37: 483-497.
- [14] Hennart J F, Larimo J. The impact of culture on the strategy of multinational enterprises: Does national origin affect ownership decisions? [J]. *Journal of International Business Studies*, 1998, 29: 515-538.
- [15] Hongxin Z, Gangti Z. Determinants of ownership preference of international joint venture: New evidence from Chinese manufacturing industries [J]. *International Business Review*, 1998, 7: 569-589.
- [16] Ilian P S, Yasuo H. Influence of location factors on establishment and ownership of foreign investments: The case of the Japanese manufacturing firms in Europe [J]. *International Business Review*, 2005, 14: 577-598.
- [17] Kim C, Hwang P. Global Strategy and multinationals entry mode choice [J]. *Journal of International Business Studies*, 1992, 23(1): 29-53.
- [18] Kogut B, Singh H. The effect of national culture on the choice of entry mode [J]. *Journal of International Business Studies*, 1988, 19: 411-432.
- [19] Luo Y. Determinants of entry in an emerging economy: A multilevel approach [J]. *Journal of Management Studies*, 2001, 38(3): 443-472.
- [20] Makino S, Neupert K E. National culture, transaction costs and the choice between joint venture and wholly owned subsidiary [J]. *Journal of International Business Studies*, 2000, 31(4): 705-713.
- [21] Ming T T, Yung M C. Asset specificity, culture, experience, firm size and entry mode strategy: Taiwanese manufacturing firms in China, south-east Asia and western Europe [J]. *International Journal of Commerce & Management*, 2004, 4(3/4): 1-27.
- [22] Mudambi R, Mudambi S M. Diversification and market entry choices in the context of direct investment [J]. *International Business Review*, 2002, 11: 35-55.
- [23] Palenzuela V A, Bobillo A M. Transaction costs and bargaining power: Entry mode choice in foreign markets [J]. *Multinational Business Review*, Spring, 1999: 62-65.
- [24] Pan Y. Influences of foreign equity ownership level in joint ventures in China [J]. *Journal of International Business Studies*, 1996, 28(1): 1-26.
- [25] Pimonwan S, Yasuo H. Firm-specific advantage, entry modes, and performance of Japanese FDI in Thailand [J]. *Japan and the World Economy*, 2000, 12(1): 33-48.
- [26] Root F R. *Entry Strategies for International Markets*. New York: Lexington Books; Tatoglu E et al(2003), "Determinants of Foreign Ownership in Turkish Manufacturing". *Eastern European Economics*, 41(2): 5-41.
- [27] Taylor C R, et al. A transaction cost perspective on foreign market entry strategies of US and Japanese firms [J]. *Thunderbird International Business Review*, 1998, 40: 389-412.
- [28] Theo E, Jong W K. Trade, foreign direct investment or acquisition: Optimal entry modes for multinationals [J]. *Journal of Development Economics*, 2005, 77: 207-228.
- [29] Wei Y Q. Entry modes of foreign direct investment in China: A multinomial logit approach [J]. *Journal of Business Research*, 2002, 58: 1495-1505

Factors of Multinational Entry Mode Choices: A Review

ZHOU Dequn, ZHANG Huiming

(College of Economics and Management, Nanjing University of Aeronautics and Astronautics,
Nanjing 210016, China)

Abstract: Multinational entry mode choices are enterprises' important strategic decisions which have been paid attention to in past 30 years, whereas systemic research of entry modes' influence factors are scanty as for former literatures, especially for domestic ones. Aiming at such deficits, this article attempts to review ten factors such as proprietorship restriction of host country, market scale, culture differences, industrial growth rate, industrial organizations, asset specification, firm scale, firm skill, firm experience and capital intensity influencing entry mode choices. It also analyzes the disadvantages of research and offers some suggestions.

Key words: internationalization of the firm; multinational enterprise; entry modes; influence factors

[编辑: 汪晓]