

DOI 编码: 10.3969/j.issn.1672-884x.2016.04.014

# 国际创业能力、模式与绩效关系研究

周劲波<sup>1</sup> 黄 胜<sup>2</sup>

(1. 广西师范大学经济管理学院; 2. 华南理工大学工商管理学院)

**摘要:** 从动态能力的角度出发,通过对我国的 172 家国际新创企业进行问卷调查,使用结构方程模型实证检验了“国际创业能力对绩效的作用机理——国际创业模式的中介效应”。研究显示,国际机会识别能力对生存绩效的影响部分通过国际目标市场范围传导;国际市场进入模式不仅在国际机会识别能力与成长绩效间起完全中介作用,而且在国际机会利用能力与成长绩效间起部分中介作用。

**关键词:** 国际新创企业; 国际创业能力; 国际创业模式; 国际创业绩效

**中图分类号:** C93 **文献标志码:** A **文章编号:** 1672-884X(2016)04-0588-07

## Relationships among International Entrepreneurial Capabilities, Modes and Performance

ZHOU Jinbo<sup>1</sup> HUANG Sheng<sup>2</sup>

(1. Guangxi Normal University, Guilin, Guangxi, China;

2. South China University of Technology, Guangzhou, China)

**Abstract:** From the perspective of dynamic capabilities, through conducting the questionnaire survey of 172 international new ventures in China, we apply the structural equation modeling to empirically test the mechanism that international entrepreneurial capabilities influence performance—the mediating effect of international entrepreneurial mode. The results show that international targeted market scopes play a partial mediating role between the identification capability of international opportunities and survival performance; international market entry modes not only play a full mediating role between the identification capability of international opportunities and growth performance, but also play a partial mediating role between the exploitation capability of international opportunities and growth performance.

**Key words:** international new ventures; international entrepreneurial capabilities; international entrepreneurial modes; performance

## 1 研究背景

随着改革开放的深入和创业型经济的发展,中国沿海城市甚至一些内陆城市均出现了大量在年龄尚小就已进入国际市场,同时采用整合世界各国资源的方式以推动自身发展的新型组织。国内人力成本走高、人民币升值、欧美市场需求低迷、贸易保护主义抬头以及国际上一些特别针对我国的进出口配额限制等诸多不利因素使得我国出口企业经营困难,加之国内资源和环境的不堪重负,“走出去”战略成为我

国经济可持续发展、经济增长方式转变和经济结构调整的必然之选。如果要获得满意的国际化绩效、成功实施“走出去”战略,就应该努力增强国际创业能力,同时确定与企业自身能力相符的国际创业模式。由此,本研究关于国际创业能力、模式与绩效关系的研究对提升国际新创企业绩效具有管理启示。

基于组织能力理论的现有国际创业文献不仅具体分析了全球技术能力和动用外国分销商能力<sup>[1]</sup>、动态能力<sup>[2,3]</sup>、跨文化创业能力<sup>[4-6]</sup>、吸收能力<sup>[7]</sup>和营销能力<sup>[8]</sup>的涵义,而且揭示了这

收稿日期: 2014-06-05

基金项目: 国家社会科学基金资助重点项目(12AGL003)

些能力对新创企业国际化行为和绩效的作用机理。已有文献虽然开始界定国际创业能力的内涵,然而对这一能力的维度数量和独立性尚未形成统一看法。以往研究主要使用大样本数据来验证国际创业能力对国际创业绩效的直接效应,尚未讨论国际创业模式在国际创业过程中所扮演的角色<sup>[9]</sup>。目前,只有 RIPOLLÉS 等<sup>[8]</sup>构建了国际营销能力对国际创业绩效的作用机理——国际市场进入模式的中介作用。然而,这两位学者仅分析了国际创业模式的一个方面,即外国市场进入模式;未分析另一个方面,即国际目标市场范围,更缺乏对这两个维度组合的研究。

从机会的角度来看,国际创业是一个发现、设定、评估和利用跨越国界的商机以创造未来的商品和服务的过程<sup>[10]</sup>。根据国际创业的这一定义,以国际机会为主线,国际创业能力由哪些维度构成?在复杂动态的国际商务环境中,国际创业能力如何通过国际创业模式的抉择影响国际创业绩效?为了获得可持续的竞争优势,仅凭静态的资源优势是远远不够的,国际企业还需要独特的能力来更好地使用这些资源<sup>[3]</sup>。考虑到国际新创企业通常具有很强的技术创新倾向并且面临着复杂多变的国际经营环境,本研究认为,动态能力的视角非常适合于国际创业研究,且基于动态能力理论,通过分析国际创业模式的居间桥梁作用以探讨国际创业能力对国际创业绩效所产生的间接影响,目的在于厘清国际创业能力对国际创业绩效的作用机理,同时为我国新创企业的国际化实践提供理论指导。

## 2 研究假设

### 2.1 国际创业能力对国际创业绩效的影响

动态能力是指组织获得、整合和重构内外部技能以应对快速变化的环境的能力<sup>[11]</sup>。在动态能力视角下, KARRA 等<sup>[4]</sup>以及 ROUDINI 等<sup>[6]</sup>均探索了国际创业能力对国际新创企业的创办和绩效的影响。然而,这些学者只是沿用传统创业学中的创业能力概念,并没有明确定义国际创业能力的概念。例如,国外学者将这一概念界定为通过创新性、超前性和冒险性行动的组合以发现、制定、评价和利用国际机会的组织层面的资源部署能力<sup>[5]</sup>。虽然这个定义满足了国际创业对综合性研究方法的需要,但却将国际机会的识别和开发视为目的。

国际创业研究将早期快速国际化归咎于高

层管理者的创业能力<sup>[12]</sup>。由此,国际创业能力属于国际创业文献里的核心概念,但是学者们对其维度构思还没形成同一看法。譬如, ZHANG 等<sup>[5]</sup>认为,国际创业能力包含 5 个构面:国际化经验、国际市场能力、国际学习能力、创新和风险承担能力以及国际连网能力。学者们不仅对维度数量有不同看法,而且他们研究国际创业能力的各维度也不相互独立。例如, ZHOU 等<sup>[13]</sup>基于对 436 家中国国际新创企业的调查,认为网络能力升级对知识能力升级具有正向影响。

国际创业能力的内涵在很大程度上决定了它的维度构成。可见,明确国际创业能力的涵义是形成一致看法的途径之一。本研究将国际机会作为主线以明晰国际创业能力的定义,并将其定义为是发现、设定、评估和利用国际创业机会以创造价值的过程组合或序列及其实现性资源投入。机会识别和利用是任何创业活动的两个中心任务<sup>[14]</sup>。据此,本研究将国际创业能力划分为:国际机会识别能力与国际机会利用能力。国际机会识别能力是指收集蕴含国际创业机会的信息并使用创造性思维进行解读的过程组合或序列;国际机会利用能力是指动用多国资源并对特定或多个国际市场进行资源部署的过程组合或序列。

现有的关于能力与国际创业绩效之间直接关系的研究一致认为:组织能力和国际创业能力对国际新创企业绩效产生积极的正向影响<sup>[1,5,8,13]</sup>,因为这些能力组合帮助国际新创企业减少了外来者劣势、局外人劣势和新创企业劣势,使它们更容易应付国际市场的复杂性和不确定性<sup>[4]</sup>。根据国际机会识别能力的定义,国际机会识别能力越强,往往意味着国际创业者所掌握的不同国家的市场、技术、政策等信息就越多,国际新创企业就越能够应付国际化经营风险,越能够在经济不景气时提供适销对路的产品,从而越能够取得较好的生存绩效。类似地,根据国际机会利用能力的定义,国际机会利用能力越强,往往意味着国际创业者所整合的全球资源就越多,并越敢于投入到特定的外国市场,因此海外销售额将呈现出指数增长的特点,从而越能够取得较好的成长绩效。由此,提出如下假设:

**假设 1a** 国际机会识别能力与生存绩效之间存在着正相关关系。

**假设 1b** 国际机会利用能力与成长绩效之间存在着正相关关系。

## 2.2 国际创业能力与国际创业模式选择

创业企业在国际化过程中对资源和技能的惯例性部署即为国际创业模式。根据企业国际化过程模型,国际创业模式可以划分出两个维度:国际目标市场范围和外国市场进入模式。国际目标市场范围主要由心理距离不同的目标国家数量来衡量,而国际市场进入方式则主要包括资源承诺不同的出口贸易、契约、合资、并购和新建企业等模式。国际新创企业在初始阶段通常缺少资源和经验,它们这时选择相对较高资源承诺的模式进入国际市场是不太可行的。出人意料地,一些学者的研究发现,有些企业虽然年龄尚小但已进军制度距离很远的国际市场,甚至做出了高资源承诺模式的进入决策<sup>[4]</sup>。鉴于此,本研究发现国际创业模式的决策不仅要考虑企业资源,更加需要对国际创业能力的转移、保护和利用加以考量。

国际创业能力是国际创业模式决策的决定性因素:①国际机会识别能力有助于企业扩大国际目标市场范围。国际目标市场的选择是企业东道国识别了创业机会的结果<sup>[15]</sup>。可见,国际机会识别能力能够顺利推进机会识别过程。如果国际新创企业拥有很强的国际机会识别能力,那么它们可以采用各种各样的方法获取源自制度距离很远的各个国家的市场需求、技术进步和政府政策等信息资源,同时使用创造性思维进行解释,因而能够发现外国市场所蕴含的商业机会,从而将这些市场选定为国际目标市场。由此,国际机会识别能力对国际新创企业的国际目标市场范围具有正向影响。②国际机会利用能力促进企业做出采用高承诺的外国市场进入模式的决策。由于国际机会利用能力的发挥往往使国际新创企业动用许多外部资源成为可能,因此自身资源匮乏不太可能制约它们选择外国市场进入模式<sup>[16]</sup>。此外,MADHOK<sup>[17]</sup>认为,当国际新创企业的竞争优势来源于难以转移的隐性能力时,它们选择高承诺进入模式的意愿会更加强烈。核心能力的国际转移往往会造成大量的价值损失或竞争优势的消失。由此,为了保持国际机会利用能力的价值,国际新创企业更愿意选择控制程度强的进入模式。国际机会利用能力对新创企业选择高承诺外国市场进入模式的偏好具有正向影响。由此,提出如下假设:

**假设 2a** 国际机会识别能力与国际目标市场范围之间存在着正相关关系。

**假设 2b** 国际机会利用能力与国际市场

进入模式的资源承诺之间存在着正相关关系。

## 2.3 国际创业模式对国际创业绩效的影响

生存和成长绩效是国际创业绩效的核心内容。成长往往需要很多资源投入。以利润为中心的生存表示在开辟新市场方面的投入不是很多<sup>[18]</sup>。生存绩效本质上是企业寿命,它是测量企业是否还在外国市场正常经营的标准<sup>[19]</sup>。成长有赖于资源和惯例的再造,动态能力恰恰处于再造的重要位置<sup>[20]</sup>。国际创业文献对哪种类型的国际扩张模式更能提高国际化绩效的问题尚未形成同一看法。于是,学者们开始讨论影响两者之间关系的情境因素。综上所述,国际创业模式可以划分为国际目标市场范围和外国市场进入模式两个维度。然而,寥寥无几的现有国际创业研究只考察了外国市场进入模式对国际新创企业绩效的影响,尚未细分国际新创企业的绩效。由于不同的国际创业模式在转移和杠杆性利用企业资源和能力的效果方面不同,由此,通过结合国际新创企业的独特特征,以探讨国际创业模式不同构面对国际创业绩效的作用机制显得尤为必要。

国际创业模式决定了企业国际市场如何使用资源,而这反过来又在很大程度上决定了国际创业绩效:①对国际新创企业而言,国际目标市场范围对提高生存绩效具有促进作用。KUIVALAINEN等<sup>[21]</sup>认为,国际新创企业在众多东道国市场使用自身资产和当地的位置优势以获取规模经济或范围经济利益。由于国际创业者往往拥有在国际企业工作的经历,所以他们可以将国际新创企业的能力转移到制度距离较远的全球市场,进而快速获得经济收益。可见,国际目标市场范围对生存绩效具有正向影响。②外国市场进入模式对提高国际新创企业的成长绩效具有促进作用。国际新创企业选择高承诺的外国市场进入模式,往往要求其构建全新流程和改编既有流程,而流程的构建和重新改造要求很多投入<sup>[22]</sup>。换言之,高承诺的进入模式有助于新动态能力的培育,而动态能力将赋予企业追逐国际创业机会的灵活性<sup>[3]</sup>。通过选择高承诺的进入模式,国际新创企业可以在外国市场获得战略性资产、使用廉价劳动力和发展新知识,而这些都有助于促进它们的成长。与低承诺的进入模式不同,选择高资源承诺的进入模式通常不会导致竞争优势的消失,因而这类进入模式和卓越的绩效结果是密切关联的<sup>[8]</sup>。可见,外国市场进入模式的承诺对国际新创企业的成长率具有正向影响。由

此,提出如下假设:

**假设 3a** 对国际机会识别能力强的国际新创企业来说,进入地理范围越广的目标市场会取得越好的生存绩效。

**假设 3b** 对国际机会利用能力强的国际新创企业来说,选择资源承诺越多的进入模式会取得越好的成长绩效。

## 2.4 国际创业模式的中介作用

除研究能力与国际新创企业绩效之间直接关系外,现有文献通过引入中介变量以研究它们之间的间接关系。例如,国际利用过程(渐进国际化)在门槛能力和巩固能力与生存率之间扮演着中介角色,而国际探索过程(加速国际化)则在价值增值能力和破坏性能力与成长率之间起着中介作用<sup>[3]</sup>。又如,RIPOLLÉS 等<sup>[8]</sup>认为,营销能力通过影响国际市场进入模式的抉择对国际创业企业绩效产生影响。本研究正是通过引入国际创业模式作为中介变量来研究国际创业能力对国际新创企业绩效的影响机制——国际创业能力通过影响国际创业模式的抉择对国际创业绩效产生正向的间接影响。拥有很强国际机会识别能力的创业者更能够识别多个东道国的市场机会、技术机会、政策机会和资源机会,从而将这些东道国视为国际目标市场,并将现有市场的进入模式简单复制到这些国际目标市场,进而展现出比竞争对手更强的获利能力。国际机会识别能力通过扩大国际目标市场范围对国际新创企业的生存绩效产生正向的间接影响。拥有很强国际机会利用能力的创业者更能够开发出全球领先的新技术和新产品,为了更好地保护这些默会性的新技术往往要求国际新创企业采用资源投入更多的市场进入方式,而这种进入方式更能够摆脱东道国出口配额和关税等限制,从而更能够获得高成长绩效。国际机会利用能力通过影响国际市场进入方式的选择从而对国际新创企业的成长绩效产生积极的正面作用。

**假设 4a** 国际目标市场范围在国际机会识别能力与生存绩效之间起居间传导作用。

**假设 4b** 国际市场进入模式在国际机会利用能力与成长绩效之间起居间传导作用。

## 3 研究方法

### 3.1 抽样标准和数据收集过程

国外学者使用“在创办之后 3 年内国际销售额占比不小于 25% 的组织”这一标准来抽取天生全球化企业样本<sup>[23]</sup>。然而,国际新创企业

的抽样标准与这种类型的企业不同,本研究重点测量企业创办到开展首次国际化活动的时间之差。根据以往的研究结论,本研究筛选国际新创企业的标准是:成立到现在不超过 6 年时间,而且在创办后的 3 年内就启动海外业务的有独立自主权的企业。虽然国际新创企业也许还拥有国内业务,考虑到本研究致力于国际化研究,所以问卷填答人必须是负责国际业务的创业者和中高层管理人员。于是,本研究在调查问卷的开头部分就让问卷填答人填写他们的职位信息等,从而方便本研究在后续的数据分析中删除非中高层管理人员所填答的无效问卷。本研究的调查步骤是首先用各种通讯工具向亲朋好友和 MBA 学生询问是否有创办或就职于国际新创企业的经历。如果有的话,就将问卷发放给他们或他们的上级。调查结束后,再次询问是否可以帮忙将问卷移交给其他满足调查条件的人员。调查问卷使用 Likert 5 点量表。这次问卷调研历时两个月,共计发放 250 份问卷。其中,有效问卷是 172 份,有效回收率是 68.8%。

### 3.2 量表设计

为了提高量表的效度和信度,本研究尽可能选用国际顶尖期刊上所登载研究中的量表,并根据研究需要做出恰当更改。通过借鉴 CHANDLER 等<sup>[24]</sup>和 CHEN 等<sup>[25]</sup>的研究,根据国际创业的机会性和国际性两种属性,本研究更改了国际创业能力的测项,共计 8 个问题。国际创业模式是指以什么样的方式进入哪些国际市场,它其实是离散变量。然而,根据国际创业模式的属性,本研究创造性地将其看作是连续变量。国际创业模式包括进入模式和国家范围两个因素,其量表共计 7 个测项。通过借鉴 CHRISMAN 等<sup>[26]</sup>的研究,并根据企业国际化的经营结果,对创业绩效的量表做了一些修改,从而形成了本研究的国际创业绩效量表。该量表共有 7 个题项,分别测量国际新创企业的生存绩效和成长绩效。为了提高问卷的信度和效度,通过选取 8 个企业进行现场问卷预测试和深入访谈,最终形成本研究的测量量表(见表 1)。

## 4 研究结果

### 4.1 数据预处理

首先,进行信度和效度检验。通过执行探索性因子分析,本研究得到 3 个因素。这 3 个因素共计解释了方差的 77.14%,而且特征根

表 1 测量量表

变量	信度	测项
国际机会识别能力	0.73	能敏锐地发现和识别各个国家技术进步的差异或变化所赋予的商业机会
		能敏锐地发现和识别各个国家顾客需求的差异或变化所带来的商业机会
		能敏锐地发现和识别各个国家公共政策的差异或变化所产生的商业机会
		能敏锐地发现和识别各个国家自然禀赋的差异或变化所产生的商业机会
国际机会利用能力	0.78	能动用东道国的人力资源或知识资源以发展新技术
		能搜集东道国的顾客需求信息以研发符合需要的产品
		能制定商业计划以享受东道国的外商直接投资等方面的利好政策
		能搭建政府或企业间关系网络来利用东道国的资源禀赋
国际市场进入模式	0.71	所选择的国际市场进入模式会导致技术扩散
		所选择的国际市场进入模式需要很多资源承诺
		所选择的国际市场进入模式允许母公司灵活控制子公司
国际目标市场范围	0.82	进入了多个语言文化差异较大的外国市场
		进入了多个商业惯例差异较大的外国市场
		进入了多个消费偏好差异较大的外国市场
		进入了多个政治制度差异较大的外国市场
生存绩效	0.89	相比于竞争对手,公司在海外市场有较强的获利能力
		公司在海外市场不景气时也能创造较好的利润
		公司将能很好应对国际化经营风险
		公司将能顺利获得连续经营所需的资金
成长绩效	0.91	公司的海外销售额与行业水平相比增长较快
		公司的涉外员工数与行业水平相比增长较快
		公司的海外市场份额与行业水平相比增长较快
		公司的海外投资回报率与行业水平相比增长较快

均超过 1。此外,因子载荷均大于 0.56,这说明问卷的总体设计比较合理。其次,检验国际创业能力、模式以及绩效 3 个子量表的效度。结果显示这 3 个子量表的构念效度很好。这 3 个子量表的 Chronbach's  $\alpha$  系数都大于 0.70,这说明它们的信度较好。再次,执行 Pearson 相关分析以初步验证变量之间的相关关系。Pearson 相关分析的结果显示,假设 1~假设 3 均获得初步验证。最后,以国际创业绩效作为因变量,其他变量作为自变量,进行共线性检验。研究模型中各变量之间存在多重共线性问题,但不严重( $1 < VIF < 3$ )。在执行结构方程分析之前,本研究检验了一阶自变量的多重共线性问题。由于最大的方差膨胀因子是 2.842,远远低于临界值 10,这也说明多重共线性问题不严重。

#### 4.2 结构方程模型分析

本研究使用 LISREL 8.7 软件对研究模型进行实证检验。通过比较完全中介模型与部分中介模型的拟合程度,获得最佳匹配模型。在完全中介模型中,国际创业能力(包括国际机会识别能力与国际机会利用能力)只通过国际创业模式(包括国际目标市场范围与国际市场进入模式)的中介作用间接影响国际创业绩效(生

存绩效和成长绩效两个维度)。本研究将原始数据代入 LISREL 8.7 统计软件中运行,相关模型的拟合度指标见表 2。由表 2 可知,除了  $NFI(0.90)$  和  $RMSEA(0.069)$  指标外,完全中介模型 I 的其他指标均没有达到结构方程模型的检验标准,这表明完全中介模型 I 拟合不理想。根据软件所提供的修改建议,增加潜变量“国际机会识别能力”到“国际市场进入模式”的路径。国际机会识别能力不仅影响所识别的国际机会数量,而且还影响所识别的国际机会类型和质量。例如,除了发现特定东道国的市场机会外,具有较强国际机会识别能力的创业者还可能发现该国的生产机会和研发机会,因此就可能采用新建企业等资源投入多的外国市场进入模式。由此可见,上述修改建议能得到理论支持,且修正后的完全中介模型 II 除了  $GFI(0.89)$  和  $CFI(0.88)$  指标略低于检验标准外,其他各项指标均达到结构方程模型的检验标准,于是接受修正后的完全中介模型 II。

表 2 基于结构方程模型的完全中介模型和  
部分中介模型的拟合指标对比

模型	$\chi^2/df$	GFI	AGFI	NFI	IFI	CFI	RMSEA
推荐值	<3	>0.9	>0.8	>0.9	>0.9	>0.9	<0.08
完全中介模型 I	3.14	0.84	0.77	0.90	0.89	0.85	0.069
完全中介模型 II	2.65	0.89	0.82	0.91	0.90	0.88	0.051
部分中介模型	1.47	0.92	0.89	0.93	0.94	0.92	0.032

部分中介模型是在完全中介模型 II 的基础上增加国际创业能力对国际创业绩效的直接作用路径。由表 2 可知,部分中介模型不但各项拟合指标达到了预期的标准,而且在数值上也优于完全中介模型 II。由此,本研究最终接受了部分中介模型的结果。

#### 4.3 假设检验

部分中介模型的结构方程拟合结果见表 3。由表 3 可知,国际创业能力通过国际创业模式的部分中介效应间接影响国际创业绩效,即假设 4a 和假设 4b 得到了支持。国际机会识别能力和国际机会利用能力分别对生存绩效和成长绩效产生了显著的正向影响(路径系数分别是 0.26\* 和 0.19\*),因此假设 1a 和假设 1b 得到支持;国际机会识别能力和国际机会利用能力分别对国际目标市场范围和国际市场进入模式产生了显著的正向影响(路径系数分别是 0.38\*\* 和 0.46\*\*),因此假设 2a 和假设 2b 得到支持;国际目标市场范围和国际市场进入模式分别对生存绩效和成长绩效产生了显著的正向影响(路径系数分别是 0.47\*\* 和 0.20\*),因此假设 3a 和假设 3b 得到支持。另外,数据检验

还有一个重要的发现：国际机会识别能力强的国际新创企业偏好于采用资源投入多的进入模式（路径系数为 0.21<sup>\*</sup>）。

表 3 部分中介模型(较优匹配)的结构方程

参数拟合结果			
研究假设	作用路径	路径系数	是否支持研究假设
假设 1a	国际机会识别能力→生存绩效	0.26 <sup>*</sup>	是
假设 1b	国际机会利用能力→成长绩效	0.19 <sup>*</sup>	是
假设 2a	国际机会识别能力→国际目标市场范围	0.38 <sup>**</sup>	是
假设 2b	国际机会利用能力→国际市场进入模式	0.46 <sup>**</sup>	是
假设 3a	国际目标市场范围→生存绩效	0.47 <sup>**</sup>	是
假设 3b	国际市场进入模式→成长绩效	0.20 <sup>*</sup>	是

注：\*、\*\* 分别表示  $p < 0.05$ 、 $p < 0.01$ 。

## 5 研究结果和局限性

### 5.1 研究结果

在国际创业的背景下,通过借鉴前人的研究成果,本研究编制了国际创业能力和国际创业模式的测量量表,并通过实证数据验证了国际创业模式在国际创业能力与国际创业绩效之间的中介效应。本研究所提出的全部假设得到了实证支持,并发现了两个值得讨论的议题,兹分述如下。

(1)在重新界定国际创业能力的内涵并划分维度(包括国际机会识别和利用能力)的基础上,本研究所开发的国际创业能力量表具有较高的信度和效度。与 ZHANG 等<sup>[5]</sup>对国际创业能力的界定和维度划分不同,本研究关于国际创业能力的定义是以国际机会为中心线,并根据国际创业的过程性来划分国际创业能力的维度。在创业研究领域,尽管已有实证研究开发了创业能力的测量量表,但这些研究是关于创业的国际比较研究,而非真正意义上的国际创业研究。本研究通过借鉴前人的创业能力量表,并结合国际创业研究需要,因此自行编制的国际创业能力量表具有较高的信度和效度。

(2)国际机会识别能力和国际机会利用能力通过不同的路径对不同的绩效结果产生间接影响。RIPOLLE'S 等<sup>[8]</sup>揭示了国际营销能力对国际创业绩效的作用机理——国际市场进入模式的中介效应。与此对比,本研究同时考虑了国际目标市场范围和国际市场进入模式,因此对国际创业模式的分析更为全面。尽管国际机会识别能力和国际机会利用能力都能对绩效结果产生间接影响,但是它们的作用路径和对绩效结果的影响却存在差异。具体而言,国际目标市场范围在国际机会识别能力与生存绩效

之间起到部分中介作用;外国市场进入模式不仅在国际机会识别能力与成长绩效间起完全中介作用,而且在国际机会利用能力与成长绩效间起部分中介作用。

本研究从组织能力的角度出发,通过实证数据检验了国际创业能力、模式和绩效三者之间的关系。结果表明,国际创业能力通过影响国际创业模式的确定有助于提升国际创业绩效。具体而言,国际机会识别能力不仅通过国际目标市场范围的确定有助于提高国际新创企业的生存绩效,而且通过外国市场进入模式的决策推动国际新创企业的迅速成长。相比之下,国际机会利用能力仅通过外国市场进入模式的抉择有助于提升国际新创企业的成长绩效。此结论对于中国新创企业如何选择恰当的国际创业模式和提升国际创业绩效具有启示意义。国际新创企业只有根据国际创业能力的强弱选择恰当的国际创业模式才能提高国际创业绩效。

### 5.2 研究的局限性

本研究的局限与未来研究方向:①由于所有的调查对象均是中国的国际新创企业,研究结论的普适性受到限制。如果从其他新兴经济体国家也获得了支持性数据,则本研究模型的普适性就可以得到进一步增强。②仅致力于国际创业能力的后果研究,因此未来研究可以分析国际创业能力的前因,即如何有效地培育和构建国际创业能力。③只揭示了国际创业能力、模式对国际新创企业绩效的作用机理,后续研究可以深入挖掘调节国际创业能力、模式与绩效这三者之间关系的情境因素。

### 参 考 文 献

- [1] KNIGHT G A, CAVUSGIL S T. Innovation, Organizational Capabilities, and the Born-Global Firm [J]. Journal of International Business Studies, 2004, 35(2): 124~141
- [2] WEERAWARDENA J, MORT G S, LIESCH P W, et al. Conceptualizing Accelerated Internationalization in the Born Global Firm: A Dynamic Capabilities Perspective[J]. Journal of World Business, 2007, 42(3): 294~306
- [3] PRANGE C, VERDIER S. Dynamic Capabilities, Internationalization Processes and Performance [J]. Journal of World Business, 2011, 46(1): 126~133
- [4] KARRA N, PHILLIPS N, TRACEY P. Building the Born Global Firm: Developing Entrepreneurial Capabilities for International New Venture Success

- [J]. Long Range Planning, 2008, 41(4): 440~458
- [5] ZHANG M, TANSUHAJ P, MCCULLOUGH J. International Entrepreneurial Capability: The Measurement and a Comparison between Born Global Firms and Traditional Exporters in China[J]. Journal of International Entrepreneurship, 2009, 7(4): 292~322
- [6] ROUDINI A, OSMAN M H M. The Role of International Entrepreneurship Capability on International Performance in Born Global Firms[J]. Ibusiness, 2012, 4(2): 126~135
- [7] PRASHANTHAM S, YOUNG S. Post-Entry Speed of International New Ventures[J]. Entrepreneurship Theory and Practice, 2011, 35(2): 275~292
- [8] RIPOLLÉS M, BLESÁ A. International New Ventures as “Small Multinationals”: The Importance of Marketing Capabilities[J]. Journal of World Business, 2012, 47(2): 277~287
- [9] JONES M V, YOUNG S. Does Entry Mode Matter? Reviewing Current Themes and Perspectives[M]. Cheltenham; Edward Elgar, 2009
- [10] OVIATT B M, MCDUGALL P P. Defining International Entrepreneurship and Modeling the Speed of Internationalization[J]. Entrepreneurship Theory and Practice, 2005, 29(5): 537~554
- [11] TEECE D J, PISANO G, SHUEN A. Dynamic Capabilities and Strategic Management[J]. Strategic Management Journal, 1997, 18(7): 509~533
- [12] AUTIO E, GEORGE G, ALEXO O. International Entrepreneurship and Capability Development: Qualitative Evidence and Future Research Directions[J]. Entrepreneurship Theory and Practice, 2011, 35(1): 11~37
- [13] ZHOU L, BARNES B R, LU Y. Entrepreneurial Proclivity, Capability Upgrading and Performance Advantage of Newness among International New Ventures[J]. Journal of International Business Studies, 2010, 41(5): 882~905
- [14] MATHEWS J A, ZANDER I. The International Entrepreneurial Dynamics of Accelerated Internationalisation[J]. Journal of International Business Studies, 2007, 38(3): 387~403
- [15] 周劲波, 黄胜. 基于关系网络视角的企业国际化成长机制研究[J]. 科技进步与对策, 2010, 27(3): 66~69
- [16] GLEASON K C, WIGGENHORN J. Born Globals, the Choice of Globalization Strategy, and the Market's Perception of Performance[J]. Journal of World Business, 2007, 42(3): 322~335
- [17] MADHOK A. Cost, Value and Foreign Market Entry Mode: The Transaction and the Firm[J]. Strategic Management Journal, 1997, 18(1): 39~61
- [18] CHO H J, PUCIK V. Relationship between Innovativeness, Quality, Growth, Profitability, and Market Value[J]. Strategic Management Journal, 2005, 26(6): 555~575
- [19] GIMENO J, FOLTA T B, COOPER A C, et al. Survival of the Fittest? Entrepreneurial Human Capital and the Persistence of Underperforming Firms[J]. Administrative Science Quarterly, 1997, 42(4): 750~783
- [20] PENROSE E. The Theory of the Growth of the Firm[M]. Oxford: Oxford University Press, 1959
- [21] KUIVALAINEN O, SUNDQVIST S, SERVAIS P. Firms' Degree of Born-Globalness, International Entrepreneurial Orientation and Export Performance[J]. Journal of World Business, 2007, 42(3): 253~267
- [22] ZOTT C. Dynamic Capabilities and the Emergence of Intraindustry Differential Firm Performance: Insights from a Simulation Study[J]. Strategic Management Journal, 2003, 24(2): 97~125
- [23] ANDERSSON S, WICTOR I. Innovative Internationalisation in New Firms: Born Globals: The Swedish Case[J]. Journal of International Entrepreneurship, 2003, 1(3): 249~275
- [24] CHANDLER G N, HANKS S H. Market Attractiveness, Resource-Based Capabilities, Venture Strategies, and Venture Performance[J]. Journal of Business Venturing, 1994, 9(4): 331~349
- [25] CHEN C C, GREENE P G, CRICK A. Does Entrepreneurial Self-Efficacy Distinguish Entrepreneurs from Managers? [J]. Journal of Business Venturing, 1998, 13(4): 295~316
- [26] CHRISMAN J J, BAUERSCHMIDT A, HOFER C W. The Determinants of New Venture Performance: An Extended Model[J]. Entrepreneurship Theory and Practice, 1998, 22(1): 5~30

(编辑 丘斯迈)

---

通讯作者: 周劲波(1970~), 男, 广西桂林人。广西师范大学(广西省桂林市 541004)经济管理学院教授, 博士。研究方向为企业管理。E-mail: jbzhou@163.com