

跨国并购研究的知识结构与述评

吴小节 钟文玉 谭晓霞 汪秀琼

【摘要】跨国并购作为当前国际商务研究中最活跃的研究议题之一,随着研究文献的快速增长,有必要对相关文献进行系统回顾,明晰该领域的知识结构,并为未来研究提供新的方向。论文以2000—2018年间Web of Science(WOS)数据库的1287篇文献为样本,使用文献计量分析和主路径分析方法,识别了跨国并购研究状况,在此基础上,对56篇高共被引文献进行内容分析,以探索该领域的知识结构。具体而言,论文识别和归纳出七个基础知识模块:影响因素及动因、理论基础、并购过程、并购结果、新兴经济体跨国并购情境因素及特征、战略决策以及整合与管理,并构建一个跨国并购的2W1H知识框架。在文献回顾的基础上,论文根据2W1H的分析框架总结现有研究不足并提出未来研究方向,为今后的跨国并购研究提供参考。

【关键词】跨国并购;制度逻辑;制度理论;知识结构;文献计量分析

【作者简介】吴小节,广东工业大学管理学院教授,博士生导师,博士;钟文玉,广东工业大学管理学院硕士研究生;谭晓霞,广东工业大学管理学院博士研究生(广州 510520);汪秀琼(通讯作者),华南理工大学旅游管理系教授,博士生导师,博士(广州 510006)。

【原文出处】《管理评论》(京),2022.10.92~107

【基金项目】国家自然科学基金面上项目(71872053);国家社会科学基金一般项目(20BGL032);广东省自然科学基金面上项目(2019A1515011944);中央高校基本科研业务费专项资金项目(ZLTS2021009)。

引言

跨国并购通常是指一国企业购买另一国企业的所有(或部分)资产或股份,以获得另一国企业全部或部分业务控制权的经营行为。与新建投资(即绿地投资)方式相比,企业通过跨国并购可更快速地获得新技术和品牌等重要资源,产生业务协同效应并迅速实现规模经济,从而达到国际市场扩张和创新转型等战略目标^[1-3]。随着全球化的纵深发展与“一带一路”倡议的稳步推进,跨国并购作为后发企业实现技术赶超和提升国际竞争优势的重要途径,受到越来越多中国企业的青睐^[4-7],已成为国际商务领域备受关注的重要研究议题。

目前关于跨国并购的研究成果主要归纳为两大方面:一是从内容的角度对跨国并购的前因后果进行探究,主要体现在:第一,从不同层面探讨跨国并购的影响因素,如行业的结构和成长性、制度环境及其差异、交易的方式和不确定性、企业的资源能力和

内部管理等^[8-12]。第二,关注不同的跨国并购结果和价值创造,包括并购公告的市场反应、并购交易完成、并购后绩效等^[13-16]。如, Li等^[17]基于制度理论探究国有企业的合法性缺失对跨国并购完成和完成时间的影响。第三,涉及不同的研究情境,从关注发达国家的跨国并购拓展到探索新兴市场国家的跨国并购,探究在不确定性、易变性、复杂性和模糊性(VUCA)的国际市场环境下跨国企业如何提高在东道国市场的合法性地位^[5,7,18,19]。二是从过程的角度对跨国并购交易和整合进行探究。近年来,越来越多学者呼吁关注跨国并购内部的动态过程研究,致力于探究决策和整合过程中的决策工具、行动者网络构建和关系演化等对跨国并购行为和结果的影响^[20-22],以进一步打开跨国并购过程的“黑箱”^[23,24]。

已有一些学者从不同角度对跨国并购研究进行述评,具体包括两种类型:第一,聚焦于跨国并购的某个特定研究主题,主要对跨国并购的理论基础^[25]、

影响因素和动因研究^[26, 27]进行回顾。例如, Shimizu等^[25]从跨国并购的进入模式、动态学习过程和价值创造战略三方面进行文献的整理和回顾, 进而指出交易成本理论、折衷主义理论框架(OLI)、资源基础观以及组织学习理论为跨国并购研究的重要理论基础。第二, 从更广泛的企业并购的角度梳理现有研究成果, 关注并购的交易和整合过程、绩效结果等主题^[28-33]。例如, Graebner等^[30]围绕并购后的战略整合、社会文化整合以及经验和学习三个方面对并购整合过程研究进行文献回顾, 并从时间性、决策、实践和工具、情感管理四个方面总结未来可能的研究方向。

尽管现有综述为理解跨国并购的研究现状和发展提供了重要启示, 但仍存在三个研究不足: 第一, 从内容上看, 现有研究综述主要着眼于跨国并购的理论基础、前因后果等内容, 但由于研究视角和目标的不同, 不同的研究流派呈现出支离破碎和难以兼容的现象, 从而阻碍了跨国并购研究的理论发展和知识结构系统化。第二, 从情境上看, 以往企业并购文献综述所梳理出来的知识框架与跨国并购存在差异。由于跨国并购涉及多个国家不同的情境差异, 情境嵌入性更强且不确定性更高, 这可能导致跨国并购研究比企业并购研究更具独特性。第三, 从文献研究方法上看, 现有综述大多基于定性的角度采用传统叙述回顾法(traditional narrative review)对跨国并购文献进行评述。与文献计量方法相比, 该方法通常存在“先入为主”“经验先行”以及信息处理能力有限等研究者主观性偏差^[34]。此外, 尽管已有部分学者采用简单定量方法对并购相关议题进行了文献回顾^[26, 29], 但对研究成果尚缺乏全面、科学的可视化分析与路径演化分析, 并且对新近研究文献间的知识结构及其联系未做及时的更新梳理。

为了弥补以上研究不足, 本文将对跨国并购领域的文献回顾工作做出以下三方面的努力: 第一, 对2000—2018年的1287篇SSCI期刊文献进行文献计量分析、主路径分析和因子分析, 梳理该领域的研究现状和刻画知识演变路径。第二, 再对56篇重要引文文献进行内容分析以探索该领域的知识结构, 并构建跨国并购的2W1H知识框架。第三, 以此知识框架为基础, 识别现有研究不足, 并阐述各个子主题

的未来研究方向, 为后续的研究提供参考。

研究设计和方法

1. 数据来源

本文的文献样本数据来源于Web of Science(WOS)数据库中的SSCI子数据库。首先, 确定检索词为“Cross-border mergers and acquisitions*”等。为提高文献检索的全面性和准确性, 本文采用多个与主题关键词相关的词语进行反复检索, 对全部检索结果进行合并和去重。检索时间范围为2000年1月1日—2018年12月31日。其次, 筛选和保留文献类型为“Article”(论文)的文章, 剔除会议、通知、摘要等文献材料。再次, 阅读文献的摘要和主要内容, 剔除与研究主题不符的文献。最后确定检索结果为1287条。

本文选择2000—2018年作为研究时段的主要原因有二: 第一, 从实践上看, 自2000年以来全球跨国并购交易数量明显增加且增长势头迅猛。第二, 从发展历程看, 谢洪明等^[27]指出虽然跨国并购活动有近50年的历史, 但直到2000年后跨国并购相关的研究成果才开始快速增加。

2. 研究方法

本文采用定量和定性结合的方法, 包括文献计量分析、主路径分析、因子分析和内容分析, 更科学系统地展现跨国并购研究领域的研究现状、演变路径和知识结构。首先, 文献计量方法强调从定量化和可视化的角度探索和呈现某一研究领域的知识结构, 且愈来愈受到研究学者的认可^[35, 36]。基于此, 本文采用CiteSpace与Pajek(社会网络分析工具)的结合分析, 以展现该领域在重要研究文献的贡献情况和知识结构的演化路径^[37, 38]。其次, 将文献计量分析与多元统计结合, 以更科学的方式识别跨国并购研究的知识结构。因子分析方法能够从多指标和多变量的数据中实现关键因子的提取或降维, 有助于研究领域关键主题的识别和提取, 从而为该研究领域的知识结构的划分提供更客观、科学的依据^[39, 40]。最后, 内容分析法通过对研究文献的具体内容进行编码, 可以更为细致地对研究成果内容进行梳理。

3. 研究步骤

本文按照5个步骤展开研究: ①在WOS数据库中检索文献并导入CiteSpace, 对1287篇文献数据进

行文献总量、期刊分布等分析。②对1287篇文献做关键词共现图谱分析,以了解跨国并购研究的热点主题。③对1287篇文献做文献共被引知识图谱分析,并借助Pajek工具寻找共被引文献网络的主路径,进而探索其内部演变规律。④为了检验研究框架是否饱和,本文对引文文献数据的阈值进行多次选择,最终发现从CiteSpace中导出共被引频次达到17次及以上的文献知识图谱能较好地展示跨国并购的各个知识结构,而且因子分析结果合理。因此,本文选择共被引频次为17次及以上的56篇引文文献数据,导入SPSS 22.0进行因子分析,探究跨国并购领域的知识模块及其联系;在此基础上对知识模块主题归类并做详细述评。⑤通过内容分析对各知识模块的核心内容进行编码,并反复迭代直至饱和,进而构建了跨国并购的2W1H知识框架;在此基础上,总结研究不足并提出未来研究方向。

外部特征和热点主题分析

1. 跨国并购文献外部特征分析

(1) 发表与引用数量分析

图1为跨国并购领域的发文数量和引文数量的趋势。首先,从发文数量来看,2000—2018年跨国并

购领域的发文数量呈现井喷式增长的态势,具体划分为三个阶段:一是起步发展阶段(2000—2007年),累计文献192篇;二是快速增长阶段(2008—2016年),跨国并购研究呈现爆发式增长的趋势,累计文献829篇;三是平稳发展阶段(2017—2018年),两年文献累计266篇,与2016年数量(153篇)相比其增长幅度有所下滑。究其原因,可能与近两年跨国并购活动受到逆全球化等不确定的地缘政治和国际贸易紧张局势有关,如受贸易保护主义、严格监管措施等影响。

其次,从引文数量来看,跨国并购文献的被引数量增长迅速,至2018年共达到3397次被引。最后,发文数量和引文数量的拟合指数曲线显示 R^2 均大于0.88,说明跨国并购文献接近呈指数型增长趋势。

(2) 顶级期刊分布

根据UT Dallas 24种管理类期刊列表、Financial Times 50种期刊列表和ABS(2018)期刊列表中3星及以上的期刊范围,筛选出发表跨国并购研究文献数量位居前10的国际期刊(见表1)。前10种国际重要期刊所发表的跨国并购论文数量共211篇,占论文总数的16.37%。其中排名前2的期刊是International Business Review和Journal of International Business Studies,论

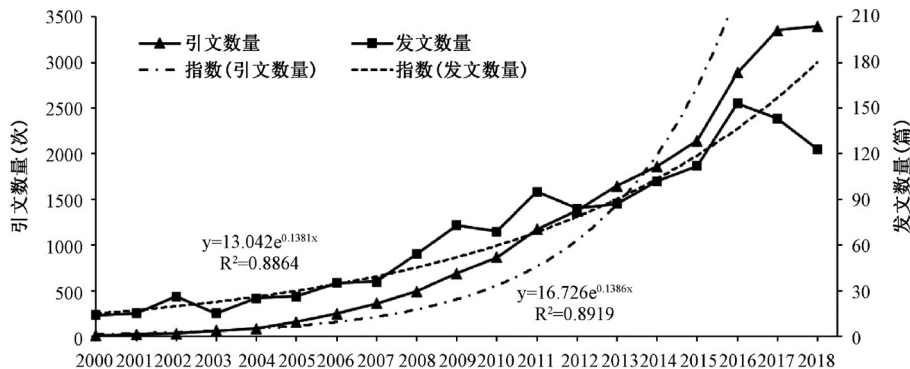


图1 2000—2018年跨国并购研究文献总体趋势

表1

跨国并购研究领域的国际顶级期刊分布(前10位)

序号	期刊名称	文献数量	文献占比(%)
1	International Business Review	48	3.73
2	Journal of International Business Studies	37	2.87
3	Journal of World Business	29	2.25
4	Journal of Corporate Finance	26	2.02
5	Strategic Management Journal	20	1.55
6	Management International Review	17	1.32
7	British Journal of Management	12	0.93
8	Journal of Management Studies	8	0.62
9	Journal of Financial Economics	7	0.54
10	Organization Studies	7	0.54

文数量分别为48篇和37篇。此外,从期刊的主题领域可进一步发现跨国并购研究并不局限于战略管理和国际商务领域,还涉及组织管理和金融学等领域。

2. 跨国并购研究热点主题:关键词共现分析

共现频次较高的关键词往往是该领域在某个研究时段的热点主题,因此关键词共现网络有助于探索学科领域内研究热点的内部变化规律^[36]。本文通过选择CiteSpace中的“Keyword”共检索出228个关键词^①,划分为四个时段:2000—2003年、2004—2008年、2009—2013年、2014—2018年,以“Timezone”时区图谱呈现^②(见图2)。时区图从左到右排列垂直条表示划分的时间切片,节点越大表明共现频次越高越能代表该时段的研究热点。

第一时期(2000—2003年)反映了绩效、战略、市场以及发达国家的跨国并购为跨国并购早期研究的重要基础。第二时期(2004—2008年)研究热点转移到跨国并购企业的内部研究,包括企业效率、公司治理、所有权选择、文化差异等主题。此外,以往有关跨国并购成败的研究主要归因于外部环境和文化差

异因素,而该时段研究逐渐意识到整合管理对并购成败的重要性,但大部分文献仅局限在整合阶段中子主题的静态因素研究。第三时期(2009—2013年)出现多个研究主题。首先,新兴经济体跨国并购研究开始备受高度关注,特别是中国企业的跨国并购活动。其次,并购后整合研究逐渐深入到内部过程,涉及组织行为管理、社会文化整合、知识转移、吸收能力、创新管理和价值创造等主题。最后,跨国并购的进入模式选择和区位选择主题也得到丰富的理论和实证研究,主要基于资源基础观、制度理论等理论视角探究跨国并购的区位选择、技术优势、文化差异、并购经验等环境和资源的影响。

第四时期(2014—2018年)的研究热点表明,首先以中国企业为主的跨国并购不断受到转型经济体的制度变革和社会转型的影响,从而引发学者们对制度基础观和制度理论的高度关注^[41]。其次,并购后整合的研究关注点向组织承诺、组织正义、学习吸收和技术转移、利益相关者参与主题演变。总之,新近研究呈现两方面的研究趋势:一是更为强调并购过

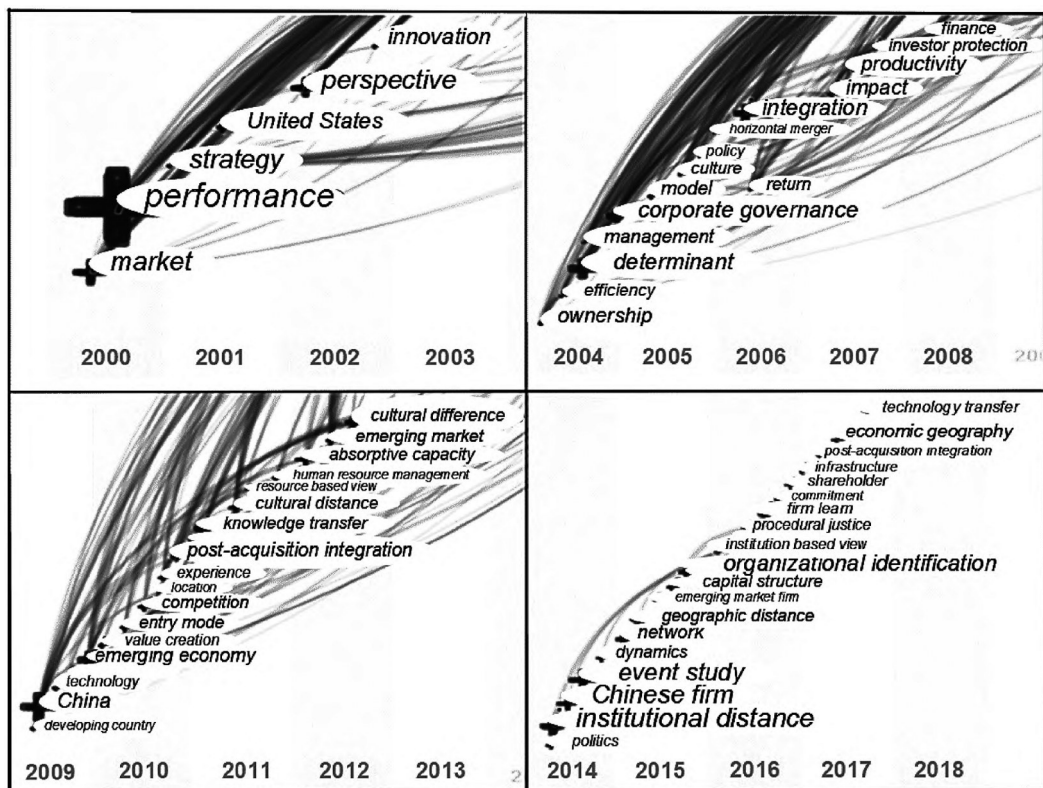


图2 跨国并购研究领域的关键词时区图

程的动态性和关系网络的探索以揭示内部过程的影响机制;二是演化经济地理学或关系地理学的视角涌现,从地缘经济、地理空间、微观基础实践等角度探索不同情境下跨国并购的战略决策。

知识演变与结构梳理

本文通过文献共被引分析获取研究主题信息,以探索跨国并购研究的知识结构。文献共被引是指探索两个引证文献之间在主题和知识上的联系,并随着时间和引文的变化可动态观察该领域的知识结构^[36]。本文将从共被引知识图谱、主路径分析、因子

分析和结构化内容分析探索跨国并购研究领域的关键引文信息、知识演变规律和知识基础结构。

1. 高被引文献:图谱分析

本文在 CiteSpace 中选择“Cited Reference”对 1287 篇文献做共被引分析,被引文献共有 43809 篇。为了使图谱更为直观和清晰地展现,文献共被引图谱^③仅呈现频次达到 17 次的前 56 篇被引文献信息(见图 3)。此外,前 10 篇高共被引文献研究的主题主要集中在跨国并购的前因、结果和跨文化管理等主题上(见表 2)。

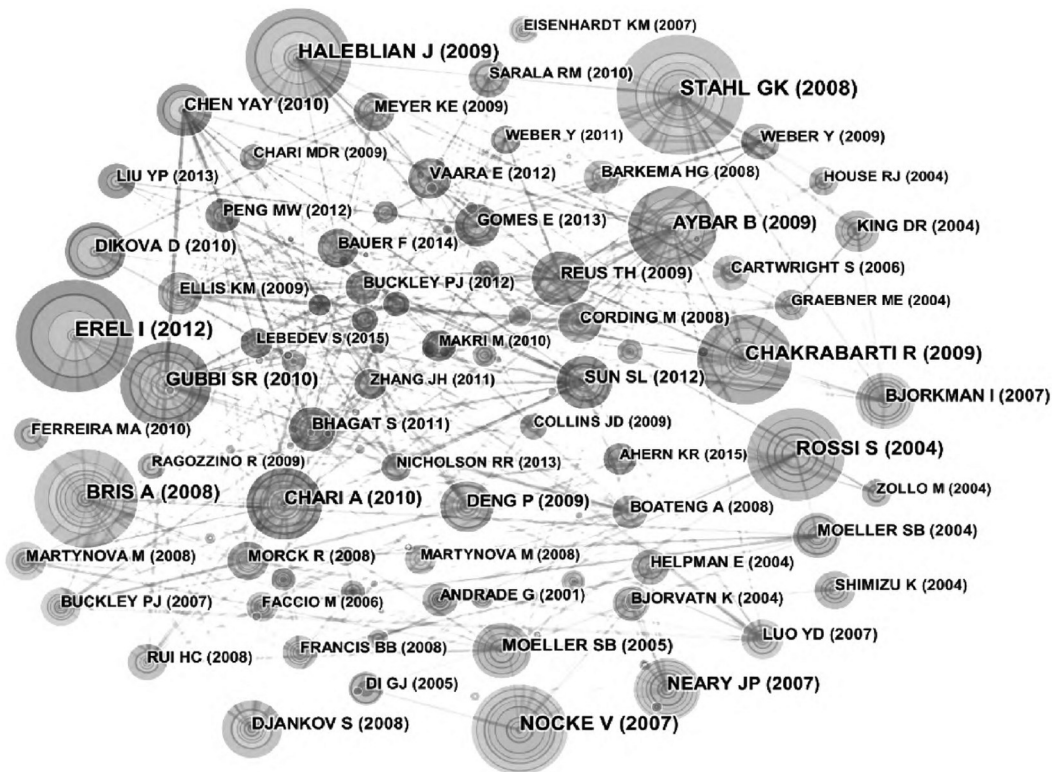


图 3 跨国并购研究领域文献共被引知识图谱

表 2

跨国并购研究领域共被引关键节点文献(前 10 位)

作者	年份	研究主题	期刊	共引频次	引用频次
Stahl 和 Voigt	2008	文化差异、社会文化整合	Organization Science	69	725
Erel 等 ^[10]	2012	并购决策的影响因素	Journal of Finance	64	553
Haleblian 等 ^[31]	2009	AMO 框架:前因与结果	Journal of Management	57	831
Bris 和 Cabolias	2008	并购公告效应、投资者保护	The Review of Financial Studies	56	449
Rossi 和 Volpin ^[12]	2004	并购决定因素、法律监管差异	Journal of Financial Economics	53	1278
Nocke 和 Yeaple ^[2]	2007	企业异质性、进入模式	Journal of International Economics	52	467
Chakrabarti 等 ^[70]	2009	文化差异、并购绩效	Journal of International Business Studies	51	392
Gubbi 等 ^[71]	2010	新兴经济体、价值创造机制	Journal of International Business Studies	49	489
Aybar 和 Ficici ^[69]	2009	新兴经济体、价值创造或破坏	Journal of International Business Studies	48	412
Chari 和 Chang ^[9]	2009	新兴经济体、资本回报	The Review of Financial Studies	41	226

2. 知识演变:主路径分析

主要路径分析是指将大型复杂的研究领域简化为由关键节点及其链接组成的一个或多个知识主路径^[42]。本文通过在 CiteSpace 形成有向引证网络(.net 文件)导入 Pajek 软件后,选择 Key-route 主路径算法中的 SPC 主路径权重方法来计算引文的权重值^[38],最终绘制跨国并购研究的引文主路径(见图4)。由于在绘制 Key-route 主路径时选择的高引文连接条数是一个自由任意数,本文将选择不同的连接数量来观察不同水平的网络结构,发现前 10~20 个间的高引文连接呈现明显的分支和汇集的趋势,故设置前 20 个连接数的阈值做路径分析,经过权重计算后共展示 17 个节点(导向性引文)。其中箭头表示引文之间的知识流,主路径代表该研究领域知识信息流动值达到最高的路径^[37]。

从主路径的外部特征看,跨国并购共被引文献大体上分为两条关键路径:关键路径 1(图4左路径)和关键路径 2(图4右路径)。两条关键路径的三条分支汇集于 Tao 等^[43];而关键路径 2 的另一分支未出现汇集趋势的原因可能在于两者的知识交叉程度低或有新的研究流涌现。具体而言,Dikova 等^[41]主要探究不同维度的制度距离对跨国并购的影响,这也表明制度情境研究是推动跨国并购领域知识演变的重要内容。

从主路径的知识内容看,关键路径 1 和关键路径 2 的内容存在较大的不同。关键路径 1 基于整体视角不断丰富和发展跨国并购的内涵、形式和情境研

究。首先,自 2000 年起跨国并购已逐渐成为发达国家对外直接投资(FDI)的主要形式。Horn 和 Persson^[44]在此背景下提出关于国际寡头垄断行业的内生并购决策模型,将内生并购理论应用于国际寡头垄断市场。这相比于传统封闭经济形势下的外生并购模式研究是一个重大突破。其次,Nocke 和 Yeaple^[2]利用企业的能力异质性建立一般均衡模型,认为在均衡状态下公司可根据其异质能力选择不同的外国进入模式(出口、绿地投资、并购),以解决进入国外市场究竟是选择并购还是绿地投资的问题。接着,学者进一步探讨对外直接投资与跨国并购之间的关联^[45]、国内并购与国外并购在价值创造或破坏上的差异^[46]。再次,随着中国“走出去”步伐的加快,中国企业跨国并购开始把目光投放在发达国家上并希望通过逆向并购获得跳板机会^[4,6],以解决其后来者劣势和竞争劣势问题。最后,著名的“七七定律”表明并购后整合的模式和管理决定了并购的成败。在并购整合方式上,Zheng 等^[47]强调给予目标公司相对的自主管理权的有限或部分整合方式更适合中国的跨国企业。该结论进一步验证了新兴经济体跨国投资情境的独特性,进而深化了新兴市场国家的跨国并购后整合研究。

关键路径 2 以跨国并购的多个子主题和研究视角演变展开,内容分为两部分:前部分路径以跨国并购文化管理为研究基础,往文化适应和传播、话语构建主题发展;后部分路径则转向理论视角(如资源依赖理论、制度理论)和研究情境的拓展。早期研究表

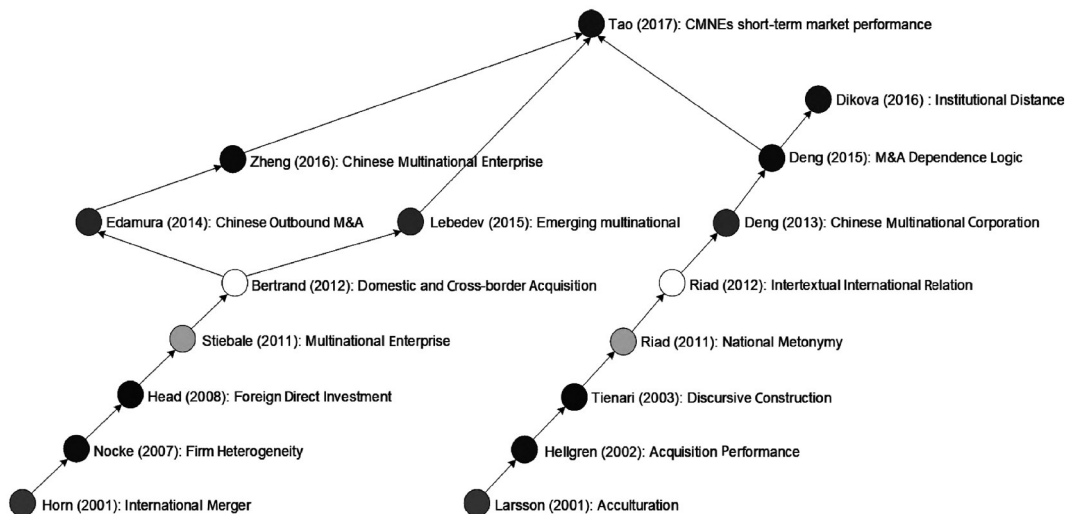


图4 2000—2018年跨国并购研究领域主路径

明文化在跨国并购整合中并非一定是以冲突的形式展现,相反地,一定程度的社会控制间接影响组织文化的顺利整合^[48]。因此,大量研究探讨跨文化背景下话语实践、话语策略、国家隐喻和转喻、国际关系的互文性理论在跨国并购管理和整合过程的作用^[49-52]。例如,Tienari等^[50]表明关键行动者在公众议论中恰当运用理性主义话语和民族主义话语的重要性,并在Hellgren等^[49]的基础上把话语构建策略往“合法性”方向发展,认为不同的行动者即使拥有相反的目标也可运用同样的话语使其立场合法化并达到目的。此外,关于国家隐喻和转喻的探究,早期研究关注国家隐喻居多而对较难理解的国家转喻的探索仍处于初步阶段^[51]。

关键路径2的后部分路径围绕新兴经济体跨国并购的理论适用性和情境独特性进行探索。首先在理论视角的拓展上,有关学者从资源基础观、制度理论和资源依赖理论解释中国企业跨国并购的行为与结果^[53,54],进一步延伸中国企业跨国并购的理论发展方向。其次在情境独特性的探讨上,现有研究认为在新兴市场国家中探讨制度情境的差异会显得更具嵌入性和针对性,如母国和东道国的制度环境、制度距离、政治风险等^[41],这为新兴市场国家的情境特征与跨国并购的关系机制提供深入的见解。

3. 知识结构归类:因子分析

为了科学反映跨国并购研究的核心知识结构,本文对共被引频次达到17次及以上的56篇共被引文献进行主成分因子分析和结构化内容分析。首先,前7个公因子的累计方差贡献率达到70.36%,说明这7个公因子的引文较好地涵盖了跨国并购的核心知识基础(见表3)。其次,因子分析和内容分析结

合更能提高分类的合理性和科学性,因此本文根据因子分析结果对共被引文献进行内容编码和主题归类,对公因子进行主题划分和命名,从而归纳得出7个知识模块:影响因素及动因、理论基础、并购过程、并购结果、新兴经济体跨国并购情境因素及特征、战略决策以及整合与管理,共同构成2000—2018年跨国并购研究领域的基础知识结构(见表4)。

(1) 影响因素及动因

目前关于跨国并购的影响因素以及动因研究主要从四个层面进行探讨:一是行业层面,探究行业结构、行业政策、市场竞争强度、规模及其成长性的影响机制,行业结构的变化往往会导致并购企业的战略调整和绩效变动。二是制度环境层面,包括母国和东道国的制度环境和制度差异、正式和非正式制度差异等^[18,41,55]。两国之间的制度差异往往会在并购尽职调查和风险评估的过程中造成信息不对称和合法性缺失,从而阻碍跨国并购的顺利完成^[18]。三是交易层面,主要包括进入特征、并购主体类型、专业顾问干预、支付方式等。已有文献更多基于交易成本理论探讨交易属性对进入时间、先发优势、股权比例或股权变更的影响^[14]。四是公司层面,探究公司规模、资源和能力、国际化定位及并购经验对跨国并购的影响^[13,18,56]。与发达国家跨国企业的出海动机相比,已有研究发现新兴经济体跨国企业的并购动机表现为资源依赖和跳板行为两种机制,即基于新兴市场的独特性通过积极收购跨国公司的重要资产弥补来源国的不足,以克服后来者劣势和外来者劣势^[6]。如,Rui和Yip^[57]通过案例研究指出中国企业国际化扩张的战略意图主要受制于企业的内部和外部条件、企业在国内市场积累的能力和经历以及高层

表3 跨国并购高被引文献主成分分析

成分	初始特征值	方差贡献率(%)	累积(%)	旋转后载荷平方和	旋转后载荷方差贡献率(%)	累积(%)
1	4.439	21.137	21.137	3.820	18.192	18.192
2	3.504	16.687	37.824	3.359	15.993	34.185
3	1.788	8.515	46.338	1.878	8.945	43.130
4	1.570	7.477	53.816	1.584	7.543	50.673
5	1.296	6.170	59.986	1.507	7.174	57.847
6	1.175	5.595	65.581	1.339	6.376	64.223
7	1.004	4.779	70.360	1.289	6.137	70.360

表 4

跨国并购研究的知识结构-因子分析归类

主题分类	文献信息	年份	研究主题	载荷值	期刊
#1 影响因素及动因	Rui and Yip ^[57]	2008	战略意图(SIP)、中国企业跨国并购	0.867	JWB
	Shimizu 等 ^[25]	2004	理论基础的整合	0.851	JIM
	Luo 和 Tung ^[6]	2007	跳板视角、行为和动机	0.740	JIBS
	Buckley 等 ^[55]	2007	动因、多重影响因素	0.642	JIBS
	Boateng 等 ^[8]	2008	战略动机和绩效分析	0.637	TIB
	King 等	2004	收购后绩效的前因	0.522	SMJ
	Rossi ^[12]	2004	跨国并购因素、法律法规角度	0.501	JFE
	Bjorvatn	2004	盈利能力、跨国并购影响	-0.737	EER
#2 理论基础	Bauer 和 Matzler	2014	综合理论视角、阶段决策	0.809	SMJ
	Zollo 和 Singh ^[65]	2004	整合过程、知识学习	0.809	SMJ
	Deng ^[4]	2009	战略动机、制度理论、资源驱动	0.804	JWB
	Haleblian 等 ^[31]	2009	理论基础、AMO 理论模型	0.774	JOM
	Dikova 等 ^[14]	2010	制度差异、组织学习	0.705	JIBS
	Nocke 和 Yeaple ^[2]	2007	资源基础观、进入模式	-0.766	JIE
#3 并购过程	Ellis 等 ^[66]	2009	整合过程的程序正义、信息公正	0.779	SMJ
	Gomes 等	2013	跨国并购关键因素、绩效	0.738	TIB
	Cording 等 ^[67]	2008	整合过程、中期目标构造	0.675	AMJ
	Cartwright 和 Schoenberg	2006	战略与过程	0.544	BJM
	Ferreira 等	2009	机构投资者作用、并购回报	-0.489	RFS
	Moeller 等	2005	跨国效应、并购回报	0.826	JB&F
#4 并购结果	Moeller 等 ^[56]	2004	规模效应、收购回报	0.803	JFE
	Francis 等	2008	市场分割、价值创造	0.791	JBF
	Gubbi 等 ^[71]	2010	价值创造、新兴市场	0.786	JIBS
	Aybar 等 Fici ^[69]	2009	价值创造、破坏	0.717	JIBS
	Martynova 和 Renneboog	2008	收购回报、溢出效应	0.715	JCF
	Bhagat 等	2011	收购估值、横截面决定因素	0.693	EMR
	Andrade 等	2001	并购收益回报、产业集群	0.672	JEP
	Reus 和 Lamont	2009	文化差异、绩效、双刃剑效应	0.553	JIBS
	Giovanni	2005	国家金融市场深度、并购回报	0.533	JIE
	Chakrabarti 等 ^[70]	2009	绩效影响、文化距离	0.492	JIBS
	Djankov 等	2008	股东价值保护、自我交易	0.403	JFE
	Bris 和 Cabolis	2008	投资者保护、并购价值	0.375	RFS
	Liu 等	2015	整合方法、文化吸收能力	0.770	TIB
	Meyer 等	2009	制度、资源、进入战略	0.721	SMJ
#5 新兴经济体跨国并购情境因素及特征	Zhang 等	2011	制度压力、中国企业跨国并购	0.79	IBR
	Sun 等 ^[73]	2012	特征及动机、比较所有权优势	0.757	JWB
	Buckley 等	2014	OLI 范式、国家特定优势	0.616	IBR
	Erel 等 ^[10]	2012	并购决策因素	0.357	JOF
	Neary	2007	比较优势、一般寡头垄断均衡	0.632	RES
#6 战略决策	Helpman 等	2004	进入模式选择、企业异质性	0.846	AER
	Chari 和 Chang ^[9]	2009	股权份额、进入模式	0.693	JIBS
	Ragozzino	2009	目标选择决策、地理区位	0.683	MIR
	Mcnamara 等	2008	先发优势、战略决策	0.682	AMJ
	Chen 和 Young	2010	国家所有权、投资者决策	0.625	APJM
	Graebner	2004	领导者作用、扎根理论	0.791	SMJ
#7 整合与管理	Weber 等	2009	文化差异、整合方法	0.719	AM&A
	Stahl 和 Voigt	2008	文化差异、社会文化整合	0.689	OS
	Bjorkman 等	2007	文化差异和能力转移的影响	0.624	JIBS
	Ahammad 等 ^[11]	2016	知识转移、员工保留	0.597	IBR
	Ahern 等	2015	文化差异影响	0.527	JFE
	Sarala 和 Vaara	2010	文化差异与融合、知识转移	0.505	JIBS
	Makri 等	2010	知识相似性与互补性、吸收能力	0.471	SMJ
	Vaara 等	2012	组织和国家文化差异影响	0.437	JMS

注: JIBS 表示 Journal of International Business Studies, JFE 表示 Journal of Financial Economics, SMJ 表示 Strategic Management Journal, TIB 表示 Thunderbird International Business Review, JWB 表示 Journal of World Business, EER 表示 European Economic Review, JIM 表示 Journal of International Management, JOM 表示 Journal of Management, JIE 表示 Journal of International Economics, AMJ 表示 Academy of Management Journal, BJM 表示 British Journal of Management, RFS 表示 The Review of Financial Studies, JCF 表示 Journal of Corporate Finance, JBF 表示 Journal of Banking & Finance, EMR 表示 European Management Review, IBR 表示 International Business Review, GSJ 表示 Global Strategy Journal, JOF 表示 Journal of Finance, MIR 表示 Management International Review, APJM 表示 Asia Pacific Journal of Management, AER 表示 American Economic Review, AM&A 表示 Advances in Mergers and Acquisitions, OS 表示 Organization Science, JEP 表示 Journal of Economic Perspectives。

管理者的视野及能力的广度与深度三方面的影响。

(2)理论基础

跨国并购研究的理论基础可归结为四种理论观点:产业基础观、资源基础观、交易成本理论、制度理论。第一,产业基础观学派认为产业的结构特征和产业成长性对跨国并购进入战略和绩效结果产生决定性的影响,产业层面上的变化与并购的战略调整息息相关。第二,随着资源和能力的重要性在并购中不断凸显,资源基础观学派认为并购企业的战略决策与价值回报取决于组织自身的资源禀赋和能力,强调打造提高企业竞争力的资源组合的重要性,并且追求资源价值与企业价值的共同最大化^[2]。第三,交易成本理论流派则认为市场具有缺陷性,企业偏向于与交易成本费用较小的并购目标方发生契约行为,或倾向于选择成本低的市场进入模式^[58]。换言之,并购交易的资产专用性、不确定性和机会主义行为对跨国并购对象、并购方式和并购后整合战略的选择都会造成不同的并购交易成本和信息不对称问题^[19]。第四,制度理论早期在交易成本理论的基础上得以演变和发展。从派别上看,制度视角分为两种不同的流派:以交易成本为基础的经济学派与基于合法性构建的社会学流派。经济流派从制度经济学出发,以交易成本分析为核心并强调不同制度选择的效率性^[59];而社会学流派聚焦于组织合法性和制度建构本身,对组织的效率提出质疑^[60,61]。另外,部分学者从能动主义角度分析制度理论,认为企业不仅能适应制度环境,还能根据自身需求能动地对制度做出战略反应^[62]。从内容上看,制度理论认为可以从管制、规范、认知三个维度的制度环境分析跨国并购战略和绩效问题^[61]。制度理论目前已深入到跨国并购的前因、过程及结果研究,特别是对转型经济体的企业战略研究提供重要的理论解释^[4,18,41,55]。

除上述四种理论基础外,高阶梯队理论在跨国并购的微观研究中越发重要。与行为决策理论不同,高阶梯队理论更强调高层管理者个人特征对团队决策和组织层面结果的影响^[63]。由于人力资源管理实践和能力的发展往往被认为是新兴市场早期国际化的主要挑战,现有研究主要关注高管团队的异质性、构成特点、内部动态的关系网络对跨国企业战

略、行为和绩效的影响,例如如何吸引、发展和留住能够领导国际业务的管理人才^[64]和保留关键员工^[1]。

(3)并购过程

现有对跨国并购的研究可划分为两大流派:过程视角和内容视角。首先,近年来众多研究学者呼吁从过程视角对跨国并购进行研究,这主要是由于跨国并购过程日益呈现出高度的复杂性和不确定性,研究仅从内容视角无法更好地诠释内部的作用机制形成和难以理解并购内部的动态演变过程。因此从研究过程看,现有跨国并购过程研究分为两类:一是从具体的管理实践角度划分为并购前尽职调查、并购中交易谈判和并购后整合三个阶段^[25];二是从决策过程的角度将尽职调查阶段和交易谈判阶段统称为并购决策阶段(decisionmaking process),以及并购后整合阶段(post-merger integration stage)两个阶段^[24]。

此外,从研究内容看,并购过程研究主要从战略决策和契合、文化整合、组织学习与吸收能力、程序正义与信息公正等主题展开过程研究^[65-67]。例如,Cording等^[67]基于过程视角构建并购整合过程的中期目标(内部重组和市场扩张)结构模型,以缓解整合决策与其绩效结果之间的模糊性因果关系机制。总之,跨国并购过程实质上是多方利益相关者在该组织场域内进行资源、权力和利益斗争的过程,因此利益相关者参与决策过程的行为网络特征以及领导者和战略反应对有效的过程管理至关重要。

(4)并购结果

跨国并购结果是衡量跨国并购是否实现预期目标的重要指标。首先,从研究内容看,现有文献聚焦于并购绩效结果的衡量和比较研究,具体从经济绩效、目标实现、竞争格局影响三个方面进行度量:①经济绩效方面,财务绩效通过跨国并购企业的盈利情况、市场份额、价值创造等财务数据体现^[56]。②目标实现方面,包括知识吸收和积累、能力创建、创新以及品牌形象认知等^[25,68]。例如,Elango和Pattnaik^[68]研究发现新兴市场国家跨国企业可通过连续并购行为构建企业的创新能力和取得可观的价值创造。③竞争格局影响方面,包括对全球商业和竞争的影响、对行业的影响以及对东道国和母国的宏观影响,目前涉及该方面的研究仍有待补充。其次,从研究作用

机制看,更多文献倾向于探究并购结果的前因,主要围绕战略动机、文化和制度差异、新兴市场国家制度情境等探讨与并购结果的关系机制^[69-71]。

(5) 新兴经济体跨国并购情境因素及特征研究

现有文献集中于探讨新兴经济体跨国并购的特征、情境影响因素和中国企业跨国并购的独特性研究^[40, 41, 72-74]。首先,新兴经济体市场和制度的独特性使得跨国并购面临的并购挑战和机遇与发达国家市场存在较大的差异,具体体现在并购风险、文化和制度差异、合法性压力、公司治理结构、市场监管环境和目标市场的资源情况等方面^[72]。其次,在理论阐释上,Luo和Tung^[6]提出跳板理论视角以解释新兴市场国家跨国企业的行为特征,认为新兴市场国家跨国企业为逃逸母国的制度约束和压力而往往会采取快速国际扩张手段并购发达国家的企业,以弥补自身在制度、资源、技术管理上的劣势。在此基础上,Sun等^[73]通过将比较优势理论与OLI理论结合以构建一个新兴经济体的比较所有权优势理论框架,对新兴市场国家跨国企业行为研究提供更细致的理论解释。最后,中国企业作为新兴市场国家跨国并购的主导者,其跨国并购行为的独特性和情境性受到学术界的广泛关注。例如,Peng^[74]基于制度与资源结合的观点发现中国跨国并购企业普遍具备三个特征:面临独特的国家制度环境、缺乏优越的技术和管理以及倾向于采取快速并购决策。

(6) 战略决策

跨国并购的战略决策研究主要包括前期目标选择与评估、进入模式选择、所有权选择以及并购后的战略重组与变革。①在并购目标的选择上,以往研究聚焦于并购目标的地理位置、文化差异、制度差异、市场风险和评估、高管风险认知及管理自信等影响因素^[15, 58]。②现有关于进入模式研究大多从交易成本理论、比较优势视角、制度基础观、先发优势视角以及制度逃逸等视角对跨国企业“怎么出去”赋予不同的解释机制^[2, 6, 75]。③跨国并购的所有权水平决定主并企业在后期整合和运营管理的灵活性程度。已有研究主要基于交易成本理论、实物期权理论、制度理论等对跨国并购所有权进行探索。例如,Chari和Chang^[9]通过研究发现跨国企业若将并购公司所有

权比例作为跨国并购模式的寻求目标时,可能会受到估值成本、经理层人员整合、资产分离成本以及外生不确定性下的资源承诺成本的制约影响。④战略重组和变革是并购后整合阶段的重要战略决策之一。现有关于整合阶段的战略重组决策过程的文献具体分为两方面:①从决策结构看,战略重组和变革决策存在两种解释路径:一是从整合速度和整合深度展开决策分析^[67];二是根据Haspeslagh和Jemison^[21]提出的四种方法:持有、保留、吸收和共生以确定具体的整合策略。②从决策过程看,战略重组和变革决策主要受到管理者自主决策程度、决策领导者的人格特质、决策权力和政治色彩的影响^[30, 63]。

(7) 整合与管理

实现整合和管理的价值创造和协同最大化是并购后整合阶段的关键目标^[24, 30, 76, 77]。现有关于跨国并购的整合与管理研究大致涵盖社会文化整合、学习与吸收、领导和高管沟通、利益相关者参与四个方面。①社会文化整合。跨国文化研究主要探讨国家文化、组织文化、个人信仰的融合和管理对跨国并购过程的影响^[24]。例如,Weber和Yedidia^[22]通过梳理和总结企业文化在并购调查、谈判和整合各阶段中的概念维度和评估方法,表明并购失败率高与并购活动不断增长这两个现象之间的悖论可能是由于所有并购阶段缺乏同步的过程活动,因此构建了跨文化管理的过程框架来缓解跨国并购的过程管理问题。②学习与吸收能力。现有研究更多基于组织学习理论对跨国并购整合中专业知识学习和吸收现象进行解释。根据Trichterborn等^[78]的说法,并购组织学习过程主要包括知识表达、编纂、共享和内化四个阶段,而内化则是指对知识的吸收。在此研究的基础上,Volberda等^[79]通过文献计量分析进一步识别出吸收能力的多层次先行条件、过程维度和结果以及内部影响机制,进而为深入理解吸收能力的构建和形成提供思路。③领导和高管沟通。现有研究越来越聚焦于整合中领导者的人格特质作用和员工情感管理相关的议题^[11, 30, 64, 80],但对管理者在公众场合与外部利益相关者沟通的话语分析、程序和合法性策略关注仍不多。如,Angwin等^[80]基于微观话语分析的角度表明在沟通过程中缺乏战略承诺的语言和行为

沟通反而会降低员工对组织的认同感,并呼吁关注领导者沟通的丰富性和持续性。但也有研究指出过度的积极沟通可能会引发话语合法性危机^[81]。④利益相关者参与。从制度理论和制度逻辑的视角看,多重利益相关者群体在利益诉求上往往是充满矛盾、难以统一的,所以利益相关者在复杂场域中面对制度压力或约束时往往会采取能够使得自身利益最大化的行为手段,从而产生利益相关者之间讨价还价和利益平衡的过程^[20,30]。

此外,Brueller等^[23]指出理想的并购整合过程是并购企业首先通过完全吸收,然后经过内部再次转化、保留部分资源,最后实现共生和协同的一个过程。然而现实中的并购后整合过程不管是从组织的战略重组还是到人员的调整都充满利益冲突和管理矛盾,以至于最终难以顺利实现并购协同效应的最大化。

知识框架的提出与未来研究方向

1. 跨国并购知识框架的构建

本文基于以上七个知识模块采用2W1H的思路将每个板块进行连接和归纳,从What(是什么)、Why(为什么)、How(怎么做)三个层次整合跨国并购的基础知识,构建一个跨国并购的知识框架(见图5)。

第一层次(What):为跨国并购的基础。明确跨国并购的内涵、过程等内容才能更好进行下一步的深

入研究。该部分包括四个方面:跨国并购的概念界定问题、跨国并购对象区分、跨国并购类型划分、并购过程。

第二层次(Why):为跨国并购的前因结果。即跨国并购基于哪些理论展开研究,为什么会进行跨国并购,跨国并购前、中、后中存在哪些因素影响和结果,以及新兴经济体跨国并购的情境特征。主要分为四个方面:理论基础、跨国并购的影响因素及动因、并购结果、新兴国家跨国并购情境因素及特征。

第三层次(How):为跨国并购的战略行为与过程管理。该部分包括三个方面:战略决策,不但涉及目标公司选择和评估、进入模式以及所有权水平的选择,还包括整合中的战略重组问题;整合与管理,主要从社会文化整合、学习与吸收、领导和高管的沟通以及利益相关者参与四个层次进行干预和管理;组织战略反应,即组织选择多样化的内部运营方式和对策以应对复杂跨国情境下的挑战^[82],按特征类型和内容具体划分为两大类反应策略。由于涉及跨国并购(特别是新兴经济体跨国并购)的组织战略反应议题的文献较少且零散,本文采用虚线框表示并建议今后研究可进一步深化该部分的理论和内容研究。

2. 未来研究展望

本文基于文献内容分析和知识结构归纳构建了一个系统的跨国并购知识框架。基于此框架,本文

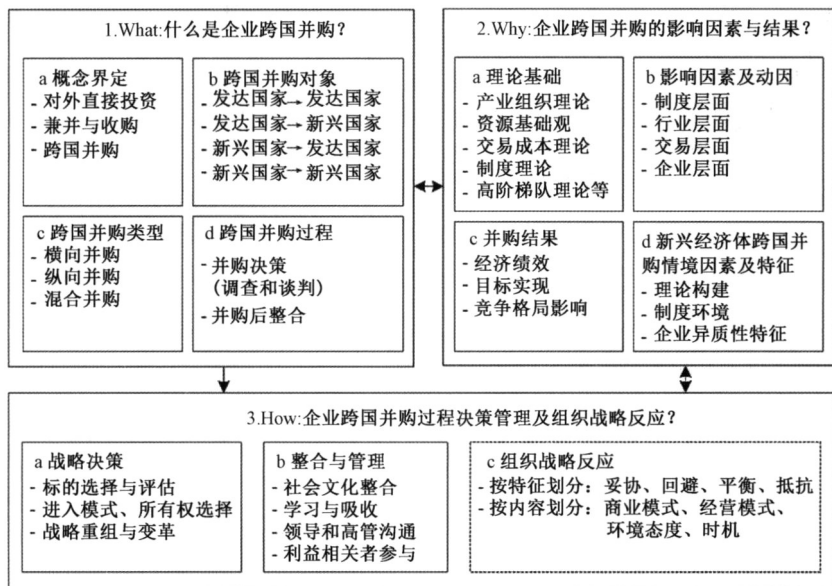


图5 跨国并购研究的2W1H知识框架

进一步发掘现有研究的不足,并从What、Why、How三个层面提出七个子模块的未来研究方向。

(1)What层面

首先,跨国并购的概念内涵目前已得到完善;并购对象多样化发展并形成发达经济体与新兴经济体相互并购的2×2矩阵;并购类型研究以横向并购为主,混并购数量也不断增加。其次,并购决策和后整合阶段研究在内容方面得到丰富的研究,但在过程视角方面缺乏深度探讨。

在跨国并购过程方面,未来研究可从并购决策和并购整合阶段中行动者网络构建与演化等方面进行探究。首先,跨国并购研究领域主要存在两种研究导向:内容视角和过程视角。现有研究大多从内容视角出发,将跨国并购的具体过程视为黑箱并直接探讨跨国并购的前因与结果。然而,这种多因素罗列式研究忽略了并购过程内部的复杂性和不确定性。其次,跨国并购作为嵌入在一个跨越国界、各种关系错综复杂的国际市场上活动,从过程视角探索其内部微观的动态演化和作用机制可能更为合适。

因此,未来研究可对跨国并购过程的不确定性和复杂性进行深入的探究:①基于过程视角,探究并购决策和并购后整合两个阶段面临的制度复杂性挑战。如,在这两个阶段的组织场域变迁过程中行动者关系网络如何构建和动态演化值得深入探究。②现有研究更多地关注于并购决策阶段(尽职调查、交易谈判阶段),未来研究可基于微观层面的动态过程视角,进一步打开并购后整合过程的黑箱。如,探索不确定情境下新兴市场国家跨国企业在并购后整合过程中如何对组织、文化、技术和人力等资源进行有效整合和优化配置;如何兼顾政府监督的要求和回应工会组织的社会诉求。

(2)Why层面

第一,理论视角方面,尝试拓展现有跨国并购的理论基础甚至构建新的理论。现有跨国并购研究的理论基础主要包括产业组织理论、资源基础观、交易成本理论和制度理论。除此之外,还有资源依赖理论、动态能力理论、高阶梯队理论、社会网络理论和组织学习理论等。理论之间的整合可能更有助于解决跨国并购研究中的差距和碎片化问题^[31]。然而目

前不同理论视角交叉结合使用的做法仍不多,理论间的关联与有效性对比尚缺乏系统深入的分析。

未来研究可重点关注:①整合当前主流理论与其他理论视角探讨跨国并购的特定议题。如,结合制度理论与实物期权理论探讨新兴经济体跨国并购企业如何在高度不确定的制度环境中做到既能锁定下行损失又能保持上行潜力。此外,结合承诺的时序、承诺的过程进一步分析不确定环境下跨国并购在解决灵活和承诺之间的悖论中会受到哪些多重路径和复杂因果条件的影响。②理论深化、具象化。目前用于解释独特情境下新兴市场国家跨国并购行为的理论主要有制度理论、跳板理论、制度套利视角、学习理论等,其他理论大多数是基于西方发达国家的情境进行分析,所以新兴市场国家跨国并购现象仍缺乏核心理论框架来解释。未来研究可聚焦于新兴市场国家跨国并购的理论构建问题,如基于演化经济地理学、关系地理学^[83]、战略即实践等视角对跨国并购的场景化和微观基础作深入的理论探讨。③多学科理论融合。未来研究可扩大理论视角范围,融合社会学、心理学、政治经济学、语言学、关系地理学等多个跨学科理论进行交叉探索,不断丰富跨国并购研究在其他学科领域的发展。

第二,前因与结果方面,进一步深化跨国并购的作用机制与多重因果路径研究。尽管现有跨国并购的前因和结果文献在内容上已得到丰富的研究,但以将多种因素罗列的研究做法为主,忽略了跨国并购内部的复杂因果机制和多重路径。因此,未来研究可以从两方面展开探索:①采用模糊集定性比较分析方法(FsQCA)或元分析方法(meta)探究并检验新兴经济体连续并购的并购决策和并购整合两阶段不同的前因与结果的多重影响路径。②只要跨界组织面临多重制度逻辑间相互矛盾的要求,组织都将面临不确定的制度复杂性^[84]。未来研究可以从制度复杂性角度做进一步探索,如基于制度组态分析探讨不同的跨国并购外部环境组合如何引发组织不同的战略反应。

第三,新兴经济体跨国并购情境因素与特征方面,在关注情境独特性和企业异质性的基础上进一步探究新兴经济体的跨国并购战略决策行为特征和

价值创造机制。近年来新兴经济体跨国并购重要性日益凸显,其中所出现的新现象仍需大量的研究来解释和检验。未来研究可从以下三点进行探索:一是新兴市场国家跨国并购的理论构建和深化需要以发达国家跨国并购的普遍性理论为基础,尝试从具体情境、文化和行为方式、认知和实践等微观基础中挖掘并构建新理论。二是从过程视角和关系网络结构视角关注非正式制度或关系在新兴经济体跨国并购不同阶段中的正面和负面影响。如,由于新兴经济体在正式制度上存在一定的缺陷,非正式制度(如文化、地方规范、社区关系等)则可以通过发挥其潜在的关系网络作用来影响新兴经济体跨国并购行为。三是未来研究还可以从动态演进角度探讨新兴市场跨国公司在不同发展阶段做出不同战略反应变化的纵向研究。如,未来可关注在国际化进程中哪些类型的跨国企业(比如初创企业)在特定情境下或不同发展阶段中更倾向于跳板行为还是路径依赖。

(3)How 层面

第一,并购决策方面,并购决策研究主要着眼于跨国并购的尽职调查、进入模式和区位选择以及所有权策略选择,但在并购后阶段中更为具体的过程影响机制及其异质性,仍然存在进一步探讨的空间。因此未来研究可聚焦于并购后整合阶段的战略变革和重组主题。从过程角度探讨跨国并购组织如何在持有、保留、吸收和共生四种方法策略上进行动态变革和重组^[21]。利益相关者参与也是战略变革过程中的关键部分。如,未来可深入探讨整合战略重组决策过程中关键利益群体的人格特质、文化、社会权力及政治关系与并购决策背后所遵循的逻辑之间存在的关系机制。基于中国家族企业普遍进入代际传承阶段的现实背景,未来研究还可以从动态演进的视角探索家族企业“复家族化”会如何影响跨国并购的并购决策和战略变革^[85]。

第二,整合与管理方面,基于动态的微观视角进一步打开整合过程的黑箱。现有研究表明整合内部过程主要包括集体认知、讨价还价、动员以及沟通和谈判四个部分^[24],可见人员的管理和沟通是整合过程的首要任务之一。未来研究可从以下四个方面展开:①现有研究停留在“自上而下”的制度逻辑视角,

未来研究可尝试从“自下而上”的角度探索并购过程行动者与网络之间关系的互动和演进,基于利益相关者理论、多重制度逻辑、战略即实践观和悖论等深入剖析组织场域内不同利益相关者行为的内部关系和矛盾。②多方利益相关者在跨国并购的组织场域内往往会为了保护自身利益而采取不同的行为和手段来参与利益的讨价还价活动。未来研究可探讨不同利益相关者在制度复杂的组织场域内因目标差异而产生何种行为冲突,以及冲突和斗争对并购绩效会产生何种影响。③作为两个跨界组织之间的边界中介者,跨界管理者(boundary spanners)在整合管理过程中的角色作用不容忽视^[86]。未来可关注微观角度下跨界管理者以往的惯性行为联系对跨国战略实践的影响。如,新近研究基于中国企业跨国并购案例分析探讨了跨界管理者在新兴经济体跨国并购中如何通过管理实践影响逆向知识转移的问题^[86]。未来研究可以基于敏捷战略框架动态比较跨界管理者和人力资源管理实践在新兴经济体和发达经济体中的不同作用。④管理者话语构建的合法性在跨国并购整合管理过程中也越来越受到重视。未来研究可进一步结合制度合法性、管理认知等视角探索中国情境下的跨界组织话语构建(如公众场合或上下级沟通等场景)与关键行动者的行为动向和组织战略选择的因果逻辑关系。

第三,组织战略反应方面,基于本土情境进一步探索跨国并购企业战略反应行为模式及其因果机制。持续的制度逻辑冲突容易给企业带来合法性缺失、权力冲突和整合困难等问题,因此跨国企业需寻求途径对此做出战略反应和调整^[82]。现有研究主要关注发达国家跨国并购组织的战略反应行为,具体可分为两个方面:一是从内容看,分为商业模式、经营模式、对待环境态度和经验时机等^[87];二是从行为本质特征看,归类为妥协、回避、抵抗和平衡四种反应^[88]。然而对独特制度情境下新兴经济体跨国并购的组织战略反应研究关注少。未来研究可探索基于“一带一路”倡议、后疫情时代、数字化时代等背景下中国企业跨国并购面对外部突变环境所做出的战略反应特点及其变化。在此基础上,尝试与上述的组织战略反应模式作动态比较分析,进一步发现中国

企业跨国并购战略反应的不同之处和挖掘其间的多重影响机制,从而构建一个具有科学性、前瞻性和战略性的中国企业跨国并购理论框架。

研究结论与讨论

1. 研究结论

通过对2000—2018年间的跨国并购研究文献进行定量与定性结合分析,系统识别并归纳了跨国并购领域的研究现状、主要知识路径和知识结构。本文梳理和总结出七个知识模块,包括影响因素及动因、理论基础、并购过程、并购结果、新兴经济体跨国并购情境因素及特征研究、战略决策以及整合与管理,并构建了跨国并购研究的2W1H知识框架。最后本文根据知识框架从三个层面提出相应的未来研究展望。

2. 学术贡献

第一,本文在梳理近20年国际期刊上跨国并购研究的进展基础上,构建了一个跨国并购研究的2W1H知识框架。相比于以往专注于某个特定主题的跨国并购研究综述,本文在现有基础上进一步识别出并购过程、新兴经济体跨国并购情境因素及特征、整合与管理、组织战略反应等七个知识模块,并构建了一个更系统和全面的跨国并购知识框架,为后续研究提供了参考。

第二,与现有文献综述不同,本文通过结合科学定量分析方法(文献计量分析、主路径分析和因子分析)和内容分析法对跨国并购研究的知识结构和主要知识路径进行科学、严谨、透明的探索。首先,不断增长的研究文献数量可能会对某一研究领域全面和批判性的述评带来挑战,而定量与定性结合的研究方法更能够帮助研究者在大量的文献信息中快速掌握该研究领域的知识基础结构,以弥补传统定性文献叙述方法的不足。其次,尽管越来越多的文献综述采用简单定量方法进行述评,但应当指出的是,一些定量综述研究仅停留在统计数据的描述上而缺乏对该研究领域进行深入的理论和内容分析^[29]。因此,本文有别于以往的定性或定量文献研究,采用定量与定性结合的分析方法对跨国并购研究的核心知识结构和主要知识路径进行更系统的探索与讨论,为深入理解跨国并购各子主题之间的联系提供思路。

第三,本文从2W1H知识框架和七个具体的知识模块上提出未来可能的研究方向,为理解跨国并购的研究前沿和发展趋势提供了重要启示。比如,本文呼吁未来研究可从动态过程和微观基础的角度,重点关注中国企业跨国并购的多重制度逻辑、利益相关者关系网络的构建和维持以及跨界管理者实践等主题,深入剖析跨国组织场域内不同利益相关者及其冲突的制度逻辑的内在机制,为理解跨国并购过程中矛盾和(不)可兼容的制度逻辑及其相互关系背后的机制提供一定的启示。

3. 研究不足

本文主要存在三个方面不足:①由于在文献计量中引用和共被引文献的内容不能由CiteSpace直接处理,因此对重要文献的细节内容需要手动编码和分析。这必然是一个相对耗时、容易导致信息简略甚至部分内容失真的过程。②本文通过主路径分析将复杂的引文网络简化为两条简单关键路径。虽然这有助于捕捉到特定研究领域的主要研究轨迹和动向,但它仅考虑网络中的少数关键节点和连接路径,忽略了不太明显的跨国并购细分主题,从而导致相关知识容易被遗漏。③在研究时间段上,本文仅基于2000—2018年探索了跨国并购研究的知识演变路径和学科知识基础。为了动态更新和追踪跨国并购过程中阶段性的研究演变规律,今后的研究可划分多个研究时段(如以2008年为分界)或拓宽时间范围对跨国并购研究进行深入的动态演变分析。

注释:

①根据阈值共得到255个关键词。由于部分关键词存在同义词的单复数形式,处理后得到228个关键词。

②“跨国并购”等其他相近同义词作为关键词时不能反映该领域内的主题,故不分析此类关键词。

③节点代表高共被引文献,节点信息包括第一作者和年份。节点年轮圆形越大,说明共被引频次越高。

参考文献:

- [1]Ahammad M. F., Tarba S. Y., Liu Y., et al. Knowledge Transfer and Cross-border Acquisition Performance: The Impact of Cultural Distance and Employee Retention[J]. International Business Review, 2016, 25(1): 66-75.
- [2]Nocke V., Yeaple S. Cross-border Mergers and Acquisi-

tions vs. Greenfield Foreign Direct Investment: The Role of Firm Heterogeneity[J]. *Journal of International Economics*, 2007, 72(2): 336-365.

[3]Valentino A., Caroli M., Mayrhofer U. Establishment Modes and Network Relationships of Foreign Subsidiaries[J]. *International Business Review*, 2018, 27(6): 1250-1258.

[4]Deng P. Why Do Chinese Firms Tend to Acquire Strategic Assets in International Expansion?[J]. *Journal of World Business*, 2009, 44(1): 74-84.

[5]Kumar V., Singh D., Purkayastha A., et al. Springboard Internationalization by Emerging Market Firms: Speed of First Cross-border Acquisition[J]. *Journal of International Business Studies*, 2020, 51(2): 172-193.

[6]Luo Y., Tung R. L. International Expansion of Emerging Market Enterprises: A Springboard Perspective[J]. *Journal of International Business Studies*, 2007, 38(4): 481-498.

[7]魏江,王丁,刘洋.来源国劣势与合法化战略——新兴经济企业跨国并购的案例研究[J]. *管理世界*, 2020, 36(3): 101-120.

[8]Boateng A., Qian W., Tianle Y. Cross-border M&As by Chinese Firms: An Analysis of Strategic Motives and Performance [J]. *Thunderbird International Business Review*, 2008, 50(4): 259-270.

[9]Chari M. D. R., Chang K. Determinants of the Share of Equity Sought in Cross-border Acquisitions[J]. *Journal of International Business Studies*, 2009, 40(8): 1277-1297.

[10]Erel I., Liao R. C., Weisbach M. S. Determinants of Cross-border Mergers and Acquisitions[J]. *The Journal of Finance*, 2012, 67(3): 1045-1082.

[11]Lewis Y., Bozos K. Mitigating Post-acquisition Risk: The Interplay of Cross-border Uncertainties[J]. *Journal of World Business*, 2019, 54(5): 100996.

[12]Rossi S., Volpin P. F. Cross-country Determinants of Mergers and Acquisitions[J]. *Journal of Financial Economics*, 2004, 74(2): 277-304.

[13]Basuil D. A., Datta D. K. Effects of Industry- and Region-specific Acquisition Experience on Value Creation in Cross-border Acquisitions: The Moderating Role of Cultural Similarity [J]. *Journal of Management Studies*, 2015, 52(6): 766-795.

[14]Dikova D., Sahib P. R., Van Witteloostuijn A. Cross-border Acquisition Abandonment and Completion: The Effect of Institutional Differences and Organizational Learning in the International Business Service Industry, 1981-2001[J]. *Journal of International Business Studies*, 2010, 41(2): 223-245.

[15]Li C., Shenkar O., Newbury W. E., et al. How Country Reputation Differentials Influence Market Reaction to International Acquisitions[J]. *Journal of Management Studies*, 2021, 58(6): 1609-1639.

[16]谢洪明,章俨,刘洋,等.新兴经济体企业连续跨国并购中的价值创造:均胜集团的案例[J]. *管理世界*, 2019, 35(5): 161-178.

[17]Li J., Xia J., Lin Z. Cross-border Acquisitions by State-owned Firms: How Do Legitimacy Concerns Affect the Completion and Duration of Their Acquisitions?[J]. *Strategic Management Journal*, 2017, 38(9): 1915-1934.

[18]Chen X., Liang X., Wu H. Cross-border Mergers and Acquisitions and CSR Performance: Evidence from China[J/OL]. *Journal of Business Ethics*, 2022: 1-34, <https://doi.org/10.1007/s10551-021-05025-6>.

[19]Li J., Li P., Wang B. The Liability of Opacity: State Ownership and the Likelihood of Deal Completion in International Acquisitions by Chinese Firms[J]. *Strategic Management Journal*, 2019, 40(2): 303-327.

[20]Hernandez E., Shaver J. M. Network Synergy[J]. *Administrative Science Quarterly*, 2019, 64(1): 171-202.

[21]Haspeslagh P. C., Jemison D. B. Managing Acquisitions: Creating Value through Corporate Renewal[M]. New York: Free Press, 1991.

[22]Weber Y., Yedidia T. S. Mergers and Acquisitions Process: The Use of Corporate Culture Analysis[J]. *Cross Cultural Management: An International Journal*, 2012, 19(3): 288-303.

[23]Brueller N. N., Carmeli A., Markman G. D. Linking Merger and Acquisition Strategies to Post Merger Integration: A Configurational Perspective of Human Resource Management[J]. *Journal of Management*, 2018, 44(5): 1793-1818.

[24]Steigenberger N. The Challenge of Integration: A Review of the M&A Integration Literature[J]. *International Journal of Management Reviews*, 2017, 19(4): 408-431.

[25]Shimizu K., Hitt M. A., Vaidyanath D., et al. Theoretical Foundations of Cross-border Mergers and Acquisitions: A Review of Current Research and Recommendations for the Future[J]. *Journal of International Management*, 2004, 10(3): 307-353.

[26]Xie E., Reddy K. S., Liang J. Country-specific Determinants of Cross-border Mergers and Acquisitions: A Comprehensive Review and Future Research Directions[J]. *Journal of World Business*, 2017, 52(2): 127-183.

[27]谢洪明,张倩倩,邵乐乐,等.跨国并购的效应:研究述评及展望[J]. *外国经济与管理*, 2016, 38(8): 59-80.

[28]Caiazza R., Volpe T. M&A Process: A Literature Review and Research Agenda[J]. *Business Process Management Journal*, 2015, 21(1): 205-220.

[29]Ferreira M. P., Santos J. C., de Almeida M. I. R., et al. Mergers & Acquisitions Research: A Bibliometric Study of Top Strategy and International Business Journals, 1980-2010[J]. *Journal of Business Research*, 2014, 67(12): 2550-2558.

[30]Graebner M. E., Heimeriks K. H., Huy Q. N., et al. The

Process of Postmerger Integration: A Review and Agenda for Future Research[J]. *Academy of Management Annals*, 2017, 11(1): 1-32.

[31]Haleblian J., Devers C. E., McNamara G., et al. Taking Stock of What We Know about Mergers and Acquisitions: A Review and Research Agenda[J]. *Journal of Management*, 2009, 35(3): 469-502.

[32]King D. R., Wang G., Samimi M., et al. A Meta-analytic Integration of Acquisition Performance Prediction[J]. *Journal of Management Studies*, 2021, 58(5): 1198-1236.

[33]Parola H., Ellis K. M. M&A Negotiation Stage: A Review and Future Research Directions[J]. *Advances in Mergers and Acquisitions*, 2014, 12: 33-57.

[34]Linnenluecke M. K. Resilience in Business and Management Research: A Review of Influential Publications and a Research Agenda[J]. *International Journal of Management Reviews*, 2017, 19(1): 4-30.

[35]Nerur S., Rasheed A., Pandeyn A. Citation Footprints on the Sands of Time: An Analysis of Idea Migrations in Strategic Management[J]. *Strategic Management Journal*, 2016, 37(6): 1065-1084.

[36]李杰. 科学计量与知识网络分析(第2版)[M]. 北京: 首都经济贸易大学出版社, 2018.

[37]Bhupatiraju S., Nomaler Ö., Triulzi G., et al. Knowledge Flow-analyzing the Core Literature of Innovation, Entrepreneurship and Science and Technology Studies[J]. *Research Policy*, 2012, 41(7): 1205-1218.

[38]Chen K., Zhang Y., Fu X. International Research Collaboration: An Emerging Domain of Innovation Studies?[J]. *Research Policy*, 2019, 48(1): 149-168.

[39]杨书燕, 吴小节, 汪秀琼. 制度逻辑研究的文献计量分析[J]. *管理评论*, 2017, 29(3): 90-109.

[40]吴小节, 谭晓霞, 汪秀琼, 等. 新兴市场跨国公司国际扩张: 知识框架与研究综述[J]. *南开管理评论*, 2019, 22(6): 99-113.

[41]Dikova D., Panibratov A., Veselova A., et al. The Joint Effect of Investment Motives and Institutional Context on Russian International Acquisitions[J]. *International Journal of Emerging Markets*, 2016, 11(4): 674-692.

[42]Hummon N. P., Dereian P. Connectivity in a Citation Network: The Development of DNA Theory[J]. *Social Networks*, 1989, 11(1): 39-63.

[43]Tao F., Liu X., Gao L., et al. Do Cross-border Mergers and Acquisitions Increase Short-term Market Performance? The Case of Chinese Firms[J]. *International Business Review*, 2017, 26(1): 189-202.

[44]Horn H., Persson L. The Equilibrium Ownership of an International Oligopoly[J]. *Journal of International Economics*,

2001, 53(2): 307-333.

[45]Head K., Ries J. FDI as an Outcome of the Market for Corporate Control: Theory and Evidence[J]. *Journal of International Economics*, 2008, 74(1): 2-20.

[46]Bertrand O., Betschinger M. A. Performance of Domestic and Cross-border Acquisitions: Empirical Evidence from Russian Acquirers[J]. *Journal of Comparative Economics*, 2012, 40(3): 413-437.

[47]Zheng N., Wei Y., Zhang Y., et al. In Search of Strategic Assets through Cross-border Merger and Acquisitions: Evidence from Chinese Multinational Enterprises in Developed Economies[J]. *International Business Review*, 2016, 25(1): 177-186.

[48]Larsson R., Lubatkin M. Achieving Acculturation in Mergers and Acquisitions: An International Case Survey[J]. *Human Relations*, 2001, 54(12): 1573-1607.

[49]Hellgren B., Löwstedt J., Puttonen L., et al. How Issues Become (Re) Constructed in the Media: Discursive Practices in the AstraZeneca Merger[J]. *British Journal of Management*, 2002, 13(2): 123-140.

[50]Tienari J., Vaara E., Björkman I. Global Capitalism Meets National Spirit: Discourses in Media Texts on a Cross-border Acquisition[J]. *Journal of Management Inquiry*, 2003, 12(4): 377-393.

[51]Riad S., Vaara E. Varieties of National Metonymy in Media Accounts of International Mergers and Acquisitions[J]. *Journal of Management Studies*, 2011, 48(4): 737-771.

[52]Riad S., Vaara E., Zhang N. The Intertextual Production of International Relations in Mergers and Acquisitions[J]. *Organization Studies*, 2012, 33(1): 121-148.

[53]Deng P. Chinese Outward Direct Investment Research: Theoretical Integration and Recommendations[J]. *Management and Organization Review*, 2013, 9(3): 513-539.

[54]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.

[55]Buckley P. J., Clegg L. J., Cross A. R., et al. The Determinants of Chinese Outward Foreign Direct Investment[J]. *Journal of International Business Studies*, 2007, 38(4): 449-518.

[56]Moeller S. B., Schlingemann F. P., Stulz R. M. Firm Size and the Gains from Acquisitions[J]. *Journal of Financial Economics*, 2004, 73(2): 201-228.

[57]Rui H., Yip G. S. Foreign Acquisitions by Chinese Firms: A Strategic Intent Perspective[J]. *Journal of World Business*, 2008, 43(2): 213-226.

[58]Xie Q. Firm Age, Marketization, and Entry Mode Choices of Emerging Economy Firms: Evidence from Listed Firms in China[J]. *Journal of World Business*, 2017, 52(3): 372-385.

[59]North D. C. Institutions, Institutional Change, and Eco-

conomic Performance[M]. Cambridge, Cambridge University Press, 1990.

[60]Meyer J. W., Rowan B. Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony[J]. American Journal of Sociology, 1977, 83(2): 340-363.

[61]Scott W. R. Institutions and Organizations[M]. Thousand Oaks, CA: Sage, 1995.

[62]Henisz W. J., Delios A. Uncertainty, Imitation, and Plant Location: Japanese Multinational Corporations, 1990-1996[J]. Administrative Science Quarterly, 2001, 46(3): 443-475.

[63]Hambrick D. C. Upper Echelons Theory: An Update[J]. The Academy of Management Review, 2007, 32(2): 334-343.

[64]Meyer K. E., Xin K. R. Managing Talent in Emerging Economy Multinationals: Integrating Strategic Management and Human Resource Management[J]. The International Journal of Human Resource Management, 2018, 29(11): 1827-1855.

[65]Zollo M., Singh H. Deliberate Learning in Corporate Acquisitions: Post-acquisition Strategies and Integration Capability in US Bank Mergers[J]. Strategic Management Journal, 2004, 25(13): 1233-1256.

[66]Ellis K. M., Reus T. H., Lamont B. T. The Effects of Procedural and Informational Justice in the Integration of Related Acquisitions[J]. Strategic Management Journal, 2009, 30(2): 137-161.

[67]Cording M., Christmann P., King D. R. Reducing Causal Ambiguity in Acquisition Integration: Intermediate Goals as Mediators of Integration Decisions and Acquisition Performance[J]. Academy of Management Journal, 2008, 51(4): 744-767.

[68]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.

[69]Aybar B., Ficici A. Cross-border Acquisitions and Firm Value: An Analysis of Emerging-market Multinationals[J]. Journal of International Business Studies, 2009, 40(8): 1317-1338.

[70]Chakrabarti R., Gupta-Mukherjee S., Jayaraman N. Mars-Venus Marriages: Culture and Cross-border M&A[J]. Journal of International Business Studies, 2009, 40(2): 216-236.

[71]Gubbi S. R., Aulakh P. S., Ray S., et al. Do International Acquisitions by Emerging-economy Firms Create Shareholder Value? The Case of Indian Firms[J]. Journal of International Business Studies, 2010, 41(3): 397-418.

[72]Cuervo-Cazurra A. Extending Theory by Analyzing Developing Country Multinational Companies: Solving the Goldilocks Debate[J]. Global Strategy Journal, 2012, 2(3): 153-167.

[73]Sun S. L., Peng M. W., Ren B., et al. A Comparative Ownership Advantage Framework for Cross-border M&As: The Rise of Chinese and Indian MNEs[J]. Journal of World Business, 2012, 47(1): 4-16.

[74]Peng M. W. The Global Strategy of Emerging Multinationals from China[J]. Global Strategy Journal, 2012, 2(2): 97-107.

[75]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.

[76]陈小梅, 吴小节, 汪秀琼, 等. 中国企业逆向跨国并购整合过程的质性元分析研究[J]. 管理世界, 2021, 37(11): 159-183.

[77]杜健, 郑秋霞, 郭斌. 坚持独立或寻求依赖?“蛇吞象”式跨国并购的整合策略研究[J]. 南开管理评论, 2020, 23(6): 25-36.

[78]Trichterborn A., Zu Knyphausen-Aufseß D., Schweizer L. How to Improve Acquisition Performance: The Role of a Dedicated M&A Function, M&A Learning Process, and M&A Capability[J]. Strategic Management Journal, 2015, 37(4): 763-773.

[79]Volberda H. W., Foss N. J., Lyles M. A. Perspective—Absorbing the Concept of Absorptive Capacity: How to Realize Its Potential in the Organization Field[J]. Organization Science, 2010, 21(4): 931-951.

[80]Angwin D. N., Mellahi K., Gomes E., et al. How Communication Approaches Impact Mergers and Acquisitions Outcomes[J]. The International Journal of Human Resource Management, 2016, 27(20): 2370-2397.

[81]Vaara E., Monin P. A Recursive Perspective on Discursive Legitimation and Organizational Action in Mergers and Acquisitions[J]. Organization Science, 2010, 21(1): 3-22.

[82]Schotter A. P. J., Mudambi R., Doz Y. L., et al. Boundary Spanning in Global Organizations[J]. Journal of Management Studies, 2017, 54(4): 403-421.

[83]Deng P., Delios A., Peng M. W. A Geographic Relational Perspective on the Internationalization of Emerging Market Firms[J]. Journal of International Business Studies, 2020, 51(1): 50-71.

[84]Greenwood R., Raynard M., Kodeih F., et al. Institutional Complexity and Organizational Responses[J]. Academy of Management Annals, 2011, 5(1): 317-371.

[85]于晓东, 李宇萍, 刘刚. “去家族化”如何影响家族企业战略?——基于跨国并购视角的动态分析[J]. 管理评论, 2020, 32(3): 238-251.

[86]Liu Y., Meyer K. E. Boundary Spanners, HRM Practices, and Reverse Knowledge Transfer: The Case of Chinese Cross-border Acquisitions[J]. Journal of World Business, 2020, 55(2): 100958.

[87]Khanna T., Palepu K. G. Winning in Emerging Markets: A Road Map for Strategy and Execution[M]. Boston: Harvard Business Press, 2010.

[88]Kraatz M., Block E. Organizational Implications of Institutional Pluralism[M]. In Greenwood R., Oliver C., Sahlin K., et al. (eds.), The Sage Handbook of Organizational Institutionalism. Thousand Oaks, CA: Sage, 2008.