

文化距离对企业国际化路径的选择影响研究综述^{*}

陈玉萍^{1 2} 苏 磊¹

(1. 中央财经大学, 北京 100081; 2. 新疆财经大学, 新疆 乌鲁木齐 830012)

摘 要: 国与国之间存在文化差异, 文化距离反映了国与国之间文化差异的程度。文化距离对企业国际化影响的研究主要见于近十多年, 研究表明, 其影响的结果是复杂的, 既有负向影响, 亦有正向影响或不相关。本文从企业国际化发展的两个基本问题出发, 通过文献研究, 梳理了文化距离的影响及其原因, 并根据最新研究成果指出, 文化距离不可避免, 文化距离所产生的外来者劣势和外来者优势同样不可避免, 采取积极态度主动利用文化距离推进企业国际化进程将是需要长期研究和实践的。

关键词: 文化距离; 企业; 国际化

中图分类号: F272 - 05

文献标识码: A

文章编号: 1671 - 9840(2013) 01 - 0038 - 06

伴随着经济全球化的发展, 世界各国的企业越来越多地走向国际市场, 跨国公司也有了飞速发展。在全球化语境下, 尽管各国或地区文化间的相互交融是一个必然的趋势, 但文化的多样性和文化需求的多样性决定了各国间文化差异存在的现实。有学者用文化距离来测定文化差异的程度,^[1] 文献研究表明, 文化距离对企业国际化既有负向影响, 亦有正向影响或不相关。充分发挥文化距离对企业国际化的积极作用, 变劣势为优势是本文的题中之义。

一、文化距离与企业国际化发展

文化距离的概念提出于 20 世纪 80 年代前后。荷兰学者 Hofstede 认为文化是同一环境中的人们所拥有的“共同的心理程序”, 它不是一种个体特征, 而是具有相同的教育和生活经验的许多人所共有的心理程序。不同的群体、区域或国家的这种程序互有差异。后来他进一步补充指出, 国家文化是“特定环境中人们共同的思维模式、

行为方式”。他认为, 一国国民面临相同的历史经历、语言习惯和制度环境, 容易形成相似的行为假设、价值观和行为方式, 从而有别于其他国家的成员。^[2] 因此, 国家间存在文化差异。

进入 20 世纪 90 年代, 由于信息革命的巨大影响, 跨国公司得到了前所未有的飞速发展, 成为跨地域、跨民族、跨政体的跨文化经营管理企业。多元文化因素对跨国公司的影响是全方位、全系统、全过程的。^[3] 尽管各国文化间的相互交融是一个必然的趋势, 但一国人民的“心理程序”是在长期的生活、工作、教育下形成的, 一国文化因国家“程序”存在相互间的差异也是必然的。Hofstede 通过对 IBM 跨国公司分布于 150 多个国家的子公司的 11.6 万名员工进行的问卷调查, 证明了大多数国家或地区确实有其鲜明的文化特征。他总结出权力距离、不确定性回避倾向、个人主义或集体主义倾向、性别倾向、长期或短期时间导向等五个维度的文化特征, 由此构建了著名的国家文化差异理论。^[4] 另一位荷兰学者 Luostarinen 首次

收稿日期: 2012 - 12 - 20

基金项目: 新疆维吾尔自治区社科基金项目“对口支援背景下本土企业自身管理水平提升研究”(项目编号: 11BGL045)

作者简介: 陈玉萍(1964 -), 女, 中央财经大学博士研究生, 新疆财经大学工商管理学院教授, 研究方向为跨国企业管理、企业财务管理; 苏磊(1973 -), 男, 中央财经大学博士研究生, 研究方向为科学文化建设研究。

提出了“文化距离”的概念。Luostarinen 将母国与东道国之间那些一方面能够产生知识需求,另一方面又阻碍知识流动导致其他流动也受到阻碍的要素的总和称为“文化距离”。^[4]显然文化距离反映的是两个国家之间文化差异的程度。

企业国际化发展主要涉及两类问题:一是企业在国际化过程中国际市场的选择;二是企业海外市场进入模式的选择。企业国际化就是选择合适的进入模式并进入合适的市场。有关文化距离的影响也主要是围绕这两方面展开的。综合而言,这两方面实际上是企业走向世界的两个方面,包括企业经营活动的国际化和企业自身的国际化。

二、文化距离对企业国际化发展路径的影响

文化距离对企业国际化的影响研究主要见于近十多年。值得注意的是,这一领域的研究成果并未得出统一的结论,有些甚至形成悖论。其中大多数研究是建立在 Hofstede 的国家文化差异理论在衡量文化距离的基础上展开对企业国际化开展的研究。

以瑞典学者 Johanson 和 Vahlne 等为代表的北欧学派最早用文化距离解释企业国际化演化路径的特点。20 世纪 70 年代中期,他们对瑞典四家制造商跨国经营历史进行了实证研究。^[4]四家瑞典企业的 63 个海外销售分部中,只有 7 个是从纯国内经营直接走向建立海外销售分部,其余 56 个都是在原先的出口中间商的基础上发展起来的。其中两家制造商的 27 个海外生产点中只有 5 个是在原先的出口中间商的基础上发展起来的,其余 22 个都是在海外销售分部的基础上发展起来的。这四家制造商总共有 37 个海外生产点,从其建立的历史来看,没有一个企业是跳过出口销售的试验阶段而在一个相对陌生的国家直接建立起来的。

同样,在过去的 30 多年里,澳大利亚的公司往往将与本国相似的市场作为投资的切入点。Edwards 和 Buckley^[5]指出,澳大利亚厂商之所以将对外投资集中在英国,是因为对外直接投资会增加经营环境的复杂性和不确定性,从而给管理者带来更多的风险,为了最小化风险,他们选择了与澳大利亚商业环境相似的英国。Davidson^[6]发现美国企业国际扩张时的先后顺序是英国、加拿大、澳大利亚、法国、日本、德国、比利时、墨西哥和

意大利等。之所以这样做,很显然是基于企业对外国环境因远离本国而具有复杂性和不确定性的判断,因此,企业国际化经常采取“由近及远,先熟悉后陌生”的路线。实际上,从大多数企业走向世界的历史来看,它们都经历了从国内经营到跨国经营的从被动到主动、从量变到质变的演变过程,体现在市场扩张的地理顺序通常是:本地市场→地区市场→全国市场→海外相邻市场→全球市场;体现在企业国际化经营形式的演变通常是:纯国内经营→通过中间商间接出口→企业自行直接出口→设立海外销售分部→设立海外分公司进行跨国生产。北欧学派认为,企业跨国经营的一般环境不确定风险主要来自文化和制度差异,并提出用“心理距离”的概念(阻碍市场信息流动的因素的总和)作为文化距离的替代变量来解释企业由近及远、由浅入深选择海外市场的行为。

然而,迄今为止,学者们并没有得出文化距离是企业国际化发展由近及远、先熟悉后陌生区位选择的主要决定因素的一致结论。如 Bell^[7]认为,小的知识密集型企业没有必要通过“较近”的市场开始国际化;在他的样本中还发现,30%~50%的小企业不遵循国际化阶段理论。Lamb 和 Liesch^[8]研究认为,澳大利亚食品企业的国际化过程是以海外市场承诺的扩张和收缩为特征,而不是如国际化阶段理论所强调的随时间和经验的获得而逐渐增强的过程。也就是说,只要考虑到母国及产业特征的限制,企业国际化过程就会表现出不同的特性。

三、文化距离对企业海外市场进入模式的影响

企业海外市场进入模式是企业国际化战略中最核心的一项内容,它是企业将产品、技术、人力、管理经验和其他资源转移到其他国家的制度安排或方式,主要分为三类:出口、非股权进入模式以及股权进入模式(对外直接投资),包括通过独资并购或合资进入模式。企业海外市场进入模式受包括文化因素在内的许多因素的影响。Kogut 和 Sigh^[9]第一次将“文化距离”应用于企业海外市场进入模式的实证研究,随后,关于文化距离与海外进入模式关系的研究有了较多成果,但是出现了不一致的结论。

一些研究认为,文化距离越大越应选择低所有权控制海外进入模式。Anderson 和 Coughlan^[10]

通过案例研究发现,多数美国跨国企业在进入文化差异较大的日本和东南亚市场时,偏好选择合资方式。北欧学派对瑞典跨国企业的研究结论为,投资国与东道国之间的文化差异越大,其带来的经营不确定性也就越大,这种不确定性使得跨国企业常常低估海外投资的价值。为了避免不确定性带来的海外经营风险,跨国企业通常会选择和东道国企业进行合作的方式,利用东道国企业与政府的本土资源来开拓当地市场。Grosse 和 Trevino^[11]通过分析进行 FDI 的企业之母国经济、政治环境因素以及文化距离和地理距离等来研究东道国为美国的 FDI 情况。结果显示,文化距离或地理距离增大,对美国的对外直接投资量会下降,即文化距离越大,其他国家企业进入美国市场时更偏好选择低所有权控制模式即出口或者许可证或特许经营模式。Barkema 和 Vermeulen^[12]在 Kogut 和 Singh^[9]文章的基础上,将 Hofstede 的国家文化差异模型理论中包括时间维度的五个文化特征因素引入研究中,将荷兰 1966 年~1994 年 25 家非金属类跨国企业的 828 家海外子公司作为样本进行实证研究,结果显示,文化距离越大,对外直接投资进入模式越偏好选择合资。但是,不确定性回避指数和长期倾向指数的差异距离越大,越能引起外部文化适应性冲突,从而降低了对合资模式的选择偏好。相反,权力距离指数、个体主义或集体主义指数、性别指数的差异主要影响组织内部管理问题,这时选择合资可降低冲突。

另一些研究则认为,文化距离越大越应选择高所有权控制海外进入模式。例如,Williamson^[13]与 Anderson、Gatignon^[14]都认为,在文化距离较大的东道国市场,低所有权控制模式会带来内部的不确定性,从而会增加信息交流与沟通、监管和控制等发生的交易成本,而高所有权控制模式却能在一定程度上规避这种不确定性,降低交易成本。最近十多年也有实证研究证实了这一观点。Padmanabhan 和 Cho^[15]、Anand 和 Delios^[16]所做的实证检验证明,东道国文化与日本的文化距离越大,日本企业越倾向于选择独资方式。Erramilli、Agarwal 和 Kim^[17]的研究证实韩国的跨国企业也是如此。Pan^[18]根据邓宁的跨国折衷理论,以 1979 年~1992 年外资在中国境内投资的 4223 家权益合资企业为样本进行文化距离与市场进入模式的关系研究。结果显示,文化距离越

大,外资企业越偏好选择更高的所有权控制模式来对合资企业进行他们认为有效的控制管理。

也有一些研究表明,文化距离对海外进入模式没有显著影响。Erramilli^[19]以在欧洲国家进行投资的美国和欧洲的跨国广告企业的 337 家子企业为样本进行实证研究,考察了跨国公司母国文化、经济因素对其海外子公司的所有权偏好的影响,结果表明,“文化距离”变量在统计上不显著。但母国权力距离指数与不确定性回避指数越高,企业越偏好高所有权控制模式。Brouthers 等人^[20]基于制度环境、文化环境以及交易成本建立了一个 FDI 进入模式(全资新建或全资收购)的选择模型。以 1980 年以后日本进入西欧的 136 家制造业跨国企业为样本,进行 Logistic 回归分析,结果显示文化距离与 FDI 进入模式选择没有显著关系。

国内关于文化距离影响企业海外进入模式选择的相关研究目前比较少,已有的文献中比较典型的有:周长辉、张一驰、俞达^[21]基于企业 FDI 活动的三个理论分析视角,将内部化视角、企业的资源与能力视角、制度与文化差异视角三方面加以整合,构建了中国海外市场进入模式选择的理论分析模型。他们认为,由于中国人普遍存在权力距离比较大和不确定性回避程度比较高的特征,因而中国企业在美国进行直接投资时更倾向于采用购并和建立独资企业等完全或者接近完全内部化的进入模式。潘镇^[22]对流向中国的国际直接投资的实证研究得出了文化距离和国际直接投资流向有负向关系的结论。

张远等人^[23]利用 1993 年~2005 年中国大陆地区合资企业的数据,对股权结构的影响因素进行实证研究。其中文化距离与中国大陆合资企业股权结构的回归分析显示,当投资方所在国家或地区与中国大陆地区文化距离增大时,外方倾向于高所有权结构;不同国家文化差异指数维度下文化距离与股权结构显著正相关。

吕梦园、罗明志^[24]以 2003 年~2009 年 19 家中国家电行业上市公司的 76 个海外分支企业为样本,对海外进入模式与文化距离之间的相互关系进行实证研究。结果表明,较小的文化距离将更可能导致较低所有权控制程度的进入模式,而较大的文化距离既可能导致较高所有权控制程度进入模式,也可能导致较低所有权控制的进入模式。

殷华方、鲁明泓^[25]利用1993年~2006年49个世界重要经济体在29个OECD成员国的国际直接投资数据进行实证检验,得出了文化距离与对外直接投资既有正相关关系,亦存在负相关关系的结论。

四、文化距离对企业国际化影响的本质

综上所述,笔者认为,在文化距离语境下的企业国际化发展路径选择研究的不同结论归根结底是国家文化差异和由此带来的在企业跨越国家文化的边界进行扩张的过程中,企业对东道国环境的复杂性和不确定性的认识的有限性和学习能力的差异而形成的。

按地理顺序由海外相邻市场向全球市场扩张、国际化经营方式由浅入深的渐进式企业国际化发展路径是基于人们认识的有限性带来的。人类认识的边界总是有限的,因为需要认识的空间是无限的。Eriksson等人^[26]认为,经验型知识只是一个国家特有的,根本不可能在公司或者商业单位之间转移。有关特定市场的知识则是相对于一般知识而言的,是关于某个特定国家市场特点的知识,比如它的商业氛围、文化类型、市场体系的结构以及东道国企业及其员工的特点。经验型知识和特定市场知识被认为是与具体的社会文化情境相关联的,或者说是嵌入型的,因此不能无摩擦地转移到其他个人或其他市场,而必须从当前业务的长期学习过程中来获得。北欧学派认为,渐进地学习积累海外知识是企业国际化进程经常缓慢推进的一个重要原因,这说明企业在国际化初期通常选择先从相近文化的东道国进行扩张有其必然性。企业所在母国与东道国的文化距离越小,其外部交易成本越低,越有可能采取低所有权控制进入模式。相反,当企业所在母国与东道国的文化距离越大,其外部交易成本就会越高,要想获得外部市场足够的信息,就必须提高对外部市场的认识能力,否则,企业国际化就只能采取高所有权控制进入模式。但在20世纪跨国公司发展的早期,尤其是20世纪90年代之前,人们获取信息的条件和手段还很有限,因此,其外部市场的不确定性必然很大,从而增加了外部交易成本。这种情况下,企业采取高所有权控制进入模式会降低外部交易成本,但采取这一模式必须具有在海外进行国际化经营的经验。一部分企业已经通过

“干中学”而逐步积累了经验,就可以更进一步扩大跨国经营的程度和范围,继续采取高所有权控制进入模式,以避免管理团队特别是高层管理团队因为文化距离而导致的管理风险。而另一部分企业因初次进入国际市场,缺乏经验的积累,如果文化距离大,并且企业选择在海外采取高所有权控制模式,就要面对东道国的不确定性可能带来的经营风险,如果不确定性经营风险过高,企业也可能采取与东道国企业合资经营等低所有权控制模式以分散经营风险。企业国际化的过程是个在跨越国界不断调整自身以适应变化的多元文化环境下的学习积累与创新过程。

五、相关研究的最新发展与结论

最近十多年里,部分国外研究成果提出了文化距离使得跨国公司与东道国企业相比具有“外来者劣势”的观点,Zaheer^[27]最先提出“外来者劣势”这一概念。文化距离的“外来者劣势”主要源于三种障碍:其一是由文化距离所产生的对东道国环境感知和解释的障碍。文化能够影响个人对外部环境的感知,文化距离较大时,跨国公司管理人员就会面临感知、理解和解释东道国环境的障碍,并容易产生误解和由此带来的文化冲突。其二是文化距离所产生的对东道国隐性知识的复制障碍,因为隐性知识具有相近文化的约束特征。其三是文化距离产生的协调和治理障碍。因为文化距离使得母子公司间的协调难度增加,随着跨国公司全球战略的实施,协调全球子公司相互间的运作增加了跨国公司的治理难度。文化距离的“外来者劣势”显然很容易让人产生跨文化困惑。

与此同时,近十年来的跨文化管理的研究与发展为有效解决文化差异问题和利用文化距离提供了新的思路。跨文化管理将多元文化看作是一种组织优势而不是一种管理障碍。已有文献从国家间的差异和多国优势中寻找文化距离的“外来者优势”。文化距离的“外来者优势”主要来源于文化距离产生的优势开发和优势探索两方面。例如,国际直接投资被看作是跨国公司在东道国开发企业特有优势的途径,跨国公司可以在东道国市场上利用这一优势占领市场。文化距离为跨国公司开发其企业特有优势提供了特殊途径。比如,Evans等人^[28]认为文化距离为跨国公司的差异化战略提供了良好的基础。由于产品的花色、

造型、销售时间等都会受国家文化的影响,因此,当跨国公司在文化距离较大的东道国经营时,可以充分获取由文化距离所带来的产品差异化的好处,以避免与东道国企业的直面竞争。而且,当东道国消费者对跨国公司的母国具有好感时,这种由文化距离所带来的产品差异化好处将会更为突出。Morosini 等人^[29]认为,战略性资产都是文化嵌入的,文化距离的增大可以使跨国公司具有兼并显著不同于母国文化的、难以复制的战略性资产的可能性,由此可以扩充跨国公司的隐性知识储备。此外,文化距离为跨国公司带来了学习效应。当来自于不同文化背景的员工一起工作时,跨国公司可以学习到根植于东道国文化的、难以模仿的管理惯例和组织技能,从而可以提高跨国公司的竞争能力。而且,来自于不同文化背景的员工一起工作时,文化的异质性和碰撞可以激发出创造性思维,从而有利于探索新的组织能力。^[30]

20 世纪 90 年代以来,信息技术革命使各国间经济与文化的联系大大加强,信息技术开放性和网络性的特点为经济全球化创造了良好的条件,也为跨国公司插上了腾飞的翅膀。跨国公司已经成为世界经济的引擎,正在摆脱与国家之间的纽带,按全球范围内整合战略资源的目的,运用不同国家和地区的资源禀赋差异,通过全球布点和配置其价值链的战略增值环节实现全球各行业竞争优势的重组。企业国际化的路径不再完全遵循渐进式发展理论,一些企业甚至是在成立之初就将国际市场作为他们的市场,有学者称之为天生全球型企业。Deo Sharma 指出,天生型全球企业在它们第一次进入国际市场之前就获得了国际化的知识,^[4]于是出现了与渐进国际化方式完全

不同的“跳跃式”模式。由于它们创立之初就拥有具有多元文化背景的管理团队,因此,国家文化差异所形成的进入障碍会大大减少。

那么是否可因此得出随着全球化的发展文化差异正在逐步消除、文化距离的影响正在减弱的结论呢?诚然,在全球化语境下,经济、文化等交流更加广泛,各国经济在世界范围内日益融合,现代信息技术的变革大大缩短了人与人之间、人与时空之间、现实世界与虚拟世界之间的距离。“美式快餐麦当劳、肯德基,好莱坞的影视片,日本的卡通片……在地球的各个角落泛滥,伴随而至的是渗透在其中的价值观……所有这些都强烈地冲击着民族文化,尤其是发展中国家的民族文化。”^[31]然而,我们必须看到,人类文化的多样性符合自然规律和人的多样性需求,因此,保持文化的距离,承认文化差异,认同各民族文化,达到各美其美、美人之美,是人类应有的境界。即使一些跨国公司已经出现无国界经营,但这也并不意味着文化差异的消除。随着跨国公司的多国战略、全球战略和跨国战略在全球不同市场的展开,跨地域、跨民族、跨政体、跨国体使得跨国公司将面临着越来越多的陌生文化环境和更多的文化摩擦。文化差异和文化距离仍然是影响跨国公司的极其重要的变量。继续开展文化距离对企业国际化的影响研究对推进企业国际化和跨国公司发展具有重要意义。上述最近研究表明,人们对文化距离的认识更趋权变、积极和理性。上述研究更大的意义还在于对中国企业开展国际化经营的启示,改变对文化距离的被动消极态度,变障碍为优势,采取积极态度主动利用文化距离推进企业国际化进程将是需要长期研究和实践的。

参考文献:

- [1] Carlos M. P. Sousa, Frank Bradley. Cultural Distance and Psychic Distance: Two Peas in a Pod? [J]. Journal of International Marketing, 2006, (3).
- [2] Geert Hofstede. Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations [M]. Sage Publications, Inc. 2001.
- [3] 薛求知. 无国界经营 [M]. 上海: 上海译文出版社, 1997.
- [4] Benito, G. R. G. & G. Gripsrud. The Expansion of Foreign Direct Investments: Discrete Rational Location Choices or a Cultural Learning Process [J]. Journal of International Business Studies, 1992, (3).
- [5] Marilyn Fenwick, Ron Edwards, Peter J. Buckley. 文化的相似性是否产生误导? ——澳大利亚厂商在英国的经历 [J]. 赵亮, 译. 经济资料译丛, 2004, (3).
- [6] Davidson, W. H. The Location of Foreign Direct Investment Activity: Country Characteristics and Experience Effects [J]. Journal of International Business Studies, 1983, (2).

- [7] Bell ,J. The Internationalization of Small Computer Software Firms——a Further Challenge to Stage Theories [J]. Euro-
pean Journal of Marketing ,1995 (8) .
- [8] Lamb , Liesch. The Internationalization Process of the Smaller Firm: Re – framing the Relationships between Market
Commitment Knowledge and Involvement [J]. Management International Review ,2002 (42) .
- [9] Kogut ,Bruce & Singh ,Harbir. The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode [J]. Journal of International
Business Studies ,1988 (19) .
- [10] Anderson , E & T. Coughlan. International Market Entry and Expansion via Independent or Integrated Channels of Dis-
tribution [J]. Journal of Marketing ,1987 (1) .
- [11] Grosse , R. & L. J. Trevino. Foreign Direct Investment in the United States: An Analysis by Country of Origin [J].
Journal of International Business Studies ,1996 , (1) .
- [12] Barkema , H. G. & Vermeulen , F. What Differences in the Cultural Backgrounds of Partners Are Detrimental for Inter-
national Joint Ventures? [J]. Journal of International Business Studies ,1997 (28) .
- [13] Williamson , O. E. Transaction Cost Contractual Relations [J]. Journal of Economics: Law and The Governance of Eco-
nomics ,1979 (22) .
- [14] Anderson , E. & H. Gatignon. Modes of Foreign Entry: A Transaction Cost Analysis and Propositions [J]. Journal of In-
ternational Business Studies ,1986 (17) .
- [15] Padmanabhan , P. & K. R. Cho. Decision Specific Experience in Foreign Ownership and Establishment Strategies: Evi-
dence from Japanese Firms [J]. Journal of International Business Studies ,1999 (30) .
- [16] Anand , J. & A. Delios. Specificity and the Transferability of Downstream Assets to Foreign Subsidiaries [J]. Journal of
International Business Studies ,1997 (28) .
- [17] Erramilli , M. K. S. Agarwal & S. Kim. Are Firm – Specific Advantages Location – Specific Too? [J]. Journal of In-
ternational Business Studies ,1997 (28) .
- [18] Pan , Y. Influences on Foreign Equity Ownership Level in Joint Ventures in China [J]. Journal of International Busi-
ness Studies ,1996 (27) .
- [19] Erramilli , M. K. Nationality and Subsidiary Ownership Patterns in Multinational Corporations [J]. Journal of Interna-
tional Business Studies ,1996 (27) .
- [20] Brouthers , K. D. and L. E. Brouthers. Acquisition or Greenfield Start – up? Institutional , Cultural and Transaction
Cost Influences [J]. Strategic Management Journal 2000 (21) .
- [21] 周长辉 张一驰 俞达. 中国企业对外直接投资驱动力与进入模式研究的理论探索: 一个整合框架 [J]. 南大商
学评论 2005 (4) .
- [22] 潘镇. 制度距离与外商直接投资——一项基于中国的经验研究 [J]. 财贸经济 2006 (6) .
- [23] 张远 李丹 井润田. 中国大陆地区合资企业股权结构影响因素的实证研究 [J]. 管理学报 2009 (4) .
- [24] 吕梦园 罗明志. 文化距离对企业海外市场进入模式的影响分析 [J]. 中国商贸 2011 (31) .
- [25] 殷华方 鲁明泓. 文化距离和国际直接投资流向: S 型曲线假说 [J]. 南方经济 2011 (1) .
- [26] Eriksson K , Hohenthal J , Majkard A et al. Experiential Knowledge and Cost in the Internationalization Process [J].
Journal of International Business Studies ,1997 (2) .
- [27] Zaheer S. . Overcoming the Liability of Foreignness [J]. Academy of Management Journal ,1995 (2) .
- [28] Evans , J. & F. T. Mavondo. Psychic Distance and Organizational Performance: An Empirical Examination of Interna-
tional Retailing Operations [J]. Journal of International Business Studies 2002 (3) .
- [29] Morosini , P. , S. Shane & H. Singh. National Cultural Distance and Cross – Border Acquisition Performance [J]. Journal
of International Business Studies ,1998 (1) .
- [30] Gomez – Mejia L. R. & Palich L. E. . Cultural Diversity and the Performance of Multinational Firms [J]. Journal of In-
ternational Business Studies ,1997 (2) .
- [31] 何兆武 柳卸林. 中国印象——外国名人论中国文化 [M]. 桂林: 广西师范大学出版社 2001.

【责任编辑: 甘海燕】

(下转第 51 页)

- [25]姚婴. 生活垃圾处理政策及市场化运作机制研究[EB/OL]. www. baidu. com 2006 - 10 - 09.
- [26]马少春,王发曾. 城乡结合部的犯罪机会控制与空间综合治理[J]. 人文地理 2011 (2) .
- [27]门玉峰. 完善我国食品安全法制监管的对策——以“地沟油”事件为例[J]. 辽宁经济 2010 (6) .
- [28]孙继伟,王鑫鑫. 基于分布式认知的地沟油治理之道[J]. 商业研究 2011 (8) .

【责任编辑: 甘海燕】

Waste Oil Predicament of Energy Conversion of Restaurant Garbage in Cities in China: Literature Review and Research Prospect

ZHANG Sheng - yi^{1 2} GONG Hai - tao¹

(1. *Xinjiang University of Finance and Economics , Urumqi 830012 , China;*

2. *Arts and Social Sciences Research Base of Higher Learning of Xinjiang , Urumqi 830012 , China)*

Abstract: A major and important byproduct of China's "kitchen garbage problem" is that of "waste oil", which involves a lot, and catering waste management is imminent. Among them, one of the important measures is to develop biomass energy industry based on kitchen garbage. In recent ten years, China has formed the basic administrative thinking "integration of blocking and dredging" in city kitchen trash disposal. However, the reality is, we haven't effectively control catering business kitchen waste illegal outflow, nor did we support biomass energy enterprises. Therefore, future research should fully consider the association and coordination of two big tasks, "subterranean economy against drainage oil" and "supporting energy supply system", analyze kitchen garbage management problem under the interactive background of government, subterranean economy activity, catering enterprises and biomass energy enterprise to establish a consistent and realistic theoretical framework.

Key words: restaurant garbage; biomass energy; waste oil

(上接第 43 页)

A Review of Study on the Impacts of Cultural Differences in Internationalization of Firms

CHEN Yu - ping^{1 2} SU Lei¹

(1. *Central University of Finance and Economics , Beijing 100081 , China;*

2. *Xinjiang University of Finance and Economics , Urumqi 830012 , China)*

Abstract: Cultural differences exist between countries. The cultural distance measure was often employed by previous studies to examine the effect of cultural differences on these activities. The studies on the impacts of cultural distances in the process of internationalization in business mainly emerged in recent decade. The results support a cultural distance paradox, where cultural distance has a positive, negative or irrelative relationship with internationalization of a firm. This paper reviews these effects and the liabilities of foreignness and advantages of foreignness in rational manner.

Key words: cultural distance; enterprises; internationalization