

家族期望落差与创业退出：基于中国数据的分析^①

吕斐斐¹，贺小刚^{2*}，朱丽娜²，李新春³

(1. 上海大学悉尼工商学院，上海 200444；2. 上海财经大学商学院，上海 200433；

3. 中山大学管理学院，广州 510275)

摘要：作为创业过程的重要活动之一，创业退出并未引起学者太多的关注，大多数现有研究文献从企业家、企业、行业 and 宏观环境去分析创业退出的原因，而忽略了创业家族的影响。本文以家族期望作为分析单元，从理论上探讨了家族期望落差与创业退出之间的关系，以及寻租活动在其间的传导效应。本文的经验分析主要得到了以下研究结论：(1) 新创企业的创始人及其家族具有多重期望目标，包括家族财富、家族声望、家族团结以及人丁兴旺期望的实现。(2) 家族期望落差对企业家是否选择创业退出具有显著的影响，即家族的财富丰腴、团结和谐和社会声望期望落差越大则家族企业创始人越倾向于退出经营领域，而人丁兴旺期望落差越小则越有可能坚持创业。(3) 寻租行为在家族期望落差与创业退出之间起中介传导效应，即家族期望的未实现将导致企业主倾向于选择非法性寻租行为，而寻租的高成本与潜在的风险则会进一步增加其退出创业的可能性。

关键词：家族期望；期望落差；寻租行为；创业退出

中图分类号：F276.6 **文献标识码：**A **文章编号：**1007-9807(2019)06-0036-21

0 引言

创业研究的大量文献集中于探讨创业的形成与新创企业的成长，比如机会鉴别、机会启动与利用、团队建设过程等^[1]，而创业退出作为创业阶段模型的重要环节却很少得到关注。但新创企业的退出在全球范围内也是比较普遍的现象，企业创建后能够生存超过5年的还不到一半，生存时间超过10年则还不到三分之一^[2]。这种创业退出现象不论是在时间维度上，还是在不同的国家都有相似的结论，并且产业经济学、人口生态学等的研究结果都得到了类似的结论^[3]。不过相比于创业启动与成长的文献，有关新创企业退出的研究则比较少^[4]。

新创企业退出是一个非常复杂的管理现象，涉及到不同层次，比如企业退出不同于企业家个体的退出^[5]；也涉及到不同退出模式，比如创业失败、多元化选择、与有计划的退出战略等有所区别^[6]。在新创企业的退出过程中有一种普遍现象是创业者将其在公司所持有的股权出售给个体或组织，或对企业进行清算、关闭，而这种创业退出是创业过程中的一个重要组成部分^[4,7]。至于为何出现退出行为，经济学、社会学、组织学与创业学等都进行了一定的理论探讨与经验分析。比如生命周期理论认为企业在不同发展时期将面临不同的挑战和机遇，企业需要通过转型来适应当前环境变化，当创始人的技能无法再满足当前企业发展的需求时就会选择退出。Wennberg等人^[8]

① 收稿日期：2016-10-08；修订日期：2018-06-25

基金项目：国家自然科学基金青年基金项目(71702195)；国家自然科学基金资助项目(71372037；71672105)；上海财经大学优秀博士基金项目(ybpy201505)。

通讯作者：贺小刚(1971—)，江西永新县人，博士，教授，博士生导师，Email: hxy@mail.shufe.edu.cn

提出了具有概括意义的模型，他们认为除去环境因素如宏观经济条件、产业结构与竞争性、文化与规范等制度，企业因素如成长潜力、财务业绩等，企业家层面的因素包括其社会网络和家庭状况是影响其创业退出的关键性因素。尽管家族在创业活动中具有重要作用，但是在家族企业领域中的创业研究相对匮乏^[9]。Nordqvist 和 Melin^[10]更是强调创业学研究应该更加关注创业活动与家族企业以及控制家族之间的联系。

创业退出的过程非常复杂，分析水平、理论观点存在较大差异性，要从此研究中推断出其理论模型是极其困难的^[4]。目前我们对于创业退出现象的了解仍旧非常有限，对退出方式的选择、退出的前提与结果是什么等都还不清楚^[2]。就为何出现创业退出问题，先前大多数学者关注到企业家个体、企业乃至产业或其他宏观因素的影响作用，但对于新创的家族企业（founding family business）而言，由于其家族成员投入了专有的物资资本与人力资本，他们的决策依据往往不再是关注企业的价值实现程度，而是家族财富与理想水平的差距，所以重要的分析维度应是“家族”。并且创业家族所关心的决策依据不仅仅是财务业绩，更有可能关心的是非财务方面的效用如社会情感财富。所以在分析新创企业主决策时应将非经济目标纳入模型中。探讨家族企业的经济目标与非经济目标，尤其是非经济目标对决策影响的重要性也是近几年家族企业研究的重点^[11]，甚至可以说，家族企业行为与结果的独特性关键在于家族期望的影响^[11,12]。基于此，本文以家族期望作为分析单元，进而探讨新创的家族企业为何选择退出创业。

1 理论与假设

1.1 家族期望：创业退出的重要影响因素

先前关于创业退出的文献重点关注企业家个人、组织层面、以及宏观环境的分析^[7]，而忽略了创业家族的整体性影响。根据目前企业行为理论文献，大多数期望水平的研究源于个体层面的分析，而这些研究都有严格的假定认为决策者有共

同的偏好^[13]，并没有考虑到个体之间的差异。这些早期的创业理论通常假定企业主是个体独立决策的，而忽略了企业主本身的社会关系网络，尤其是家庭成员对其期望形成和行为决策的影响。最近家族企业研究又重新开始关注期望与目标的作用，认为家族企业是家族成员期望与能力的具体表现形式，这种期望与能力是决定战略、运作及管理结构的重要社会元素^[14]。家族成员的角色结构随着社会阶层、种族、年龄和民族的不同而变化，这导致了不同家族的期望将存在差异性，这为家族企业决策差异性提供了逻辑基础。如此，对家族期望的理论分析与实证检验将有助于更加深入地理解家族企业的性质并确定治理效率之源。

创业退出的原因是非常复杂的，目前现有文献对于创业退出根源的分析重点在于经营业绩水平，而很少关注非经济因素的影响。现实中企业家放弃初创企业除了考虑到机会成本与转化成本之外，非经济因素也是重要的决策参考点，创业退出理应是经济与非经济因素相互作用的结果^[15]。企业通常既有经济目标，也有非经济目标，许多学者已对其进行了相应的论述。社会情感财富概念的提出^[8]在一定程度上突破了前期学者的研究框架，认为家族企业的决策参考点是其拥有的社会情感财富而非物质财富。然而近期也有文献表明过于注重非经济目标的实现而忽略企业财务绩效可能会导致家族企业的经营陷入危机^[16]，学者们认为经济目标对于家族企业而言也同样重要，这就使得家族企业期望、目标和行为决策参考点的确定更加地复杂和模糊。这些有关经济抑或非经济利益诉求的讨论和假设给了学者很大的想象空间，因为家族企业行为决策正是其经济与非经济期望共同作用的结果^[17]。

1.2 假设提出

绩效反馈是行为决策理论的精髓^[18]，组织学习的反馈理论认为，企业组织是善于学习的，它们通过收集到的业绩反馈而做出适应性调整。产业组织经济学与组织研究文献等都将财务绩效作为企业家恰当地调整其战略与行动的重要信息源泉，也因此是创业者决策的关键依据^[19,20]。企

企业家发现机会,但这种机会与创意的价值事先并不知道.在竞争优势清楚地展现出来之前,创意必须经过尝试的环节,需要投入时间、金钱与努力.所以预期可以得到回报的企业家为了了解机会的价值,他们得进行专有性投资,比如创建企业并且进入适当的产业.企业家对机会的投资往往是不确定的,所有的投资都只是一种沉没成本,它们只能部分地被回收.企业家创建企业,这实际上是一个学习过程,并且是“积极学习(active learning)”过程,创业是否具有价值完全取决于企业家所学习到的价值(相对于已经发生的成本).当企业家发现其创意已经不具备进一步开发的进一步价值,他就会清产企业并将其剩余资源转为他用.新创的家族企业主也是基于前期的价值表现而采取决策,创业家族期望落差(即与其理想水平的差距)将通过反馈机制影响到创始人的决策.只不过,由于他们的决策依据不再仅仅是单一的财务业绩,而是更为广泛的包括了经济与非经济利益诉求在内的家族期望.对于新创的家族企业而言,相对于家族期望水平的状态将直接地影响到企业家持续经营的意愿.并且基于Cyert和March^[21]行为观点,由所有者管理的家族企业的决策者比大企业的管理者将更倾向于投机取巧,且很少依赖于利益相关者,即他们能够非常容易地转移战略或通过关闭企业而放弃创业努力.

除了创业学习理论能够有效地解释绩效的不良反馈将提高企业家的退出动机之外,注意力理论(attention-based view, ABV)^[22]也能够有效地解释这种现象.该理论认为,决策者的行为将取决于其所关注的事件,而这又受到情境因素与决策者的交互结构的影响.由于企业家处理信息的能力是有限的,他们不可能对于每个事件都配置同等的精力与关注,他们会基于所面对事件的重要性而配置其关注力.结合前景理论的基本观点,即决策者将用更多的时间与行为去关注如何避免损失而不是获得更多收益.由此我们认为,关注力将由于绩效的偏离而产生不同的配置,期望水平实现程度比较小会给予更多的关注,也就更有可能导致其倾向于退出.

导致企业家是否选择创业退出还有一个非常

重要的原因是其机会成本,家族期望与理想水平的差距越大则持续经营的机会成本就越高.企业家是在坚持现有创业与获得其他就业机会之间进行选择的,坚持经营是存在机会成本的,即重新分配企业家资源去追求其他事业所能够实现的报酬.如果其他就业机会的期望效用减去转型的成本超过了坚持现有创业的期望效用,企业家就有可能终止经营^[14].对于新创的家族企业而言,坚持现有的创业所产生的效用不仅包括企业家个体层面的,更为重要的是还包括创始人家族成员的效用,因为这些家族成员在企业进行了专有的物质资本与人力资本的投资,他们的经济的与非经济方面的期望都与创业活动存在极为紧密的关联性.所以创业家族的各项期望如果得不到满足——与其理想水平有明显差距,则意味着创业对于企业家来说可能不是最优的职业选择,选择退出可能具有更好的机会去实现家族期望.举例来说,如果家族经济期望实现程度越低有可能会降低企业家对于之前创业行为的自我否定,降低其创业成功的信心.而对于大多数创业家族而言,创业收入是家庭生活开销的重要来源,面对企业经济困境和家庭财务困难的双重压力,创业者很有可能倾向于选择其他风险较低的工作来保障家庭生活来源从而退出创业.另一方面而言,家族非经济类期望如社会声望等落差较大,控制家族无法为创业者提供充足的社会资源如与政府机构、银行等金融机构的关系网络时,会加大创业失败的可能性,企业家会更加严苛判断当前创业活动的前景,更加容易选择其他可替代性工作而退出创业.基于上述分析,本文得到以下假设:

假设 1 家族期望落差越大,则越有可能导致创业企业采取退出行为.

1.3 寻租的传导效应

企业家之所以在家族期望与其理想水平差距较大的情况下会倾向于选择退出,其间存在一种至关重要的传导机制是寻租活动的涉入.基于前景理论与企业行为理论,在期望与理想水平落差较大的情况下,企业家更加会倾向于采取冒险行为.冒险是解决问题的最重要方式之一,这个观点已广泛地运用到了组织变革与创新、资本投

资等分析中^[23]。家族企业是否倾向于冒险存在不同的观点^②，但对于期望没能达到理想水平状态下的家族企业而言，本文认同 Chrisman 和 Patel 短视损失规避假说(myopic loss aversion)^[24]，该假说融合了长期经营假说与损失规避假说，认为期望实现水平较低时，企业主及其家族成员的目标与企业的目标趋于一致，各利益相关者可以降低交易成本就冒险活动达成合约^[27]，因为唯有冒险才有可能解决一些经营问题。但值得注意的是，企业家的冒险行为不仅体现在积极的创新活动中，还体现在从事消极的、社会所不认可的具有破坏性的活动中。尤其是对于这些新创的家族企业而言，它们不会冒险去创新，因为它们缺乏创新的基础性条件，而是更加有可能去冒险寻租^③。如果社会情感财富是家族企业在进行决策中的最主要的决策参照点的话，那么对这种财富的追求也会引致家族企业做出败德的决策，比如 Kellermanns 等^[27]认为，追求社会情感财富会使得家族企业表现出消极的、不利于甚至是牺牲非家族参与者利益的行为。虽然前期很多企业行为理论的研究者将冒险限定于创新等活动，但实际上对于中国这样的经济转型期的发展国家而言，寻租、关联交易、利益侵占等是非常普遍的投资行为，这些活动是很常见的可替代性的冒险行为。寻租行为的定义比较广泛，本文主要考察是家族企业的非法的贿赂行为，是指行贿政府官员使其滥用公权以谋取私人利益的行为^[26]，很多企业认为贿赂官员是获取政治资源的捷径。非法的贿赂行为包括私营企业以合同回扣、金钱交易、送礼等方式贿赂政府官员以实现自身利益。

本文认为，家族期望落差的出现将进一步提高企业家冒险从事破坏性活动的动机。这主要因为，决策者是损失规避者而不是财富的最大化追求者^[28]，当他们面临确定的损失时变得能够忍受风险，倾向于采取更为主动的方法以减少损失

或重新夺回失去的利益，即使这样会牺牲他人的利益^[24]。这与“最后期限假说”的结论一致，即期望落差是企业家从事破坏性生产的导火线。另外，处于经营期望落差状态下的企业家将面临很大的压力，这种压力将促使他们做出违背社会规范的冒险决策^[29]。Harris 和 Bromiley^[30]的经验研究发现，当企业业绩低于期望水平就会提高破坏性活动的可能性；Kellermanns 等^[27]认为，对于那些由企业主及其家族成员所控制的企业而言，由于他们在决策过程中以社会情感财富为主要参照点，这就导致他们在经营业绩出现落差时倾向于为了保存社会情感财富会表现出消极的、甚至是牺牲其他利益相关者财富的行为。最后，寻租具有高昂成本，这些成本涉及到企业家所投入的精力、时间、金钱等。更为重要的是，这种寻租活动处于违规的边缘，存在很高的政治风险与压力。这种风险与压力提高了企业家持续经营的成本，所以寻租行为的采纳最终将导致企业家倾向于退出经营市场。基于此，提出以下假设：

假设 2 寻租行为在家族期望落差与创业退出之间起到中介效应，即家族期望的落差导致企业主倾向于选择寻租行为，而寻租的高成本与潜在风险进一步提高企业主的退出动机。

2 样本选取与研究设计

2.1 样本选取

本研究采取多阶段、多来源研究取样设计来验证假设。本文的研究对象是新创的家族企业，对于“新创”的界定与其他学者相同，即将成立时间界定在 8 年以内，对于“家族”的界定也是采取其他学者的方法，即创业者及其家族成员持最大股份且至少有一个家族成员在公司任职。被试主要来自于浙江、上海、福建、广东、吉林、新疆等地

② 主要存在以下几个假说：其一，由于家族企业更加偏好非经济利益的期望实现，这就决定了它们的经营理念是长期导向的，是不会轻易地退出经营领域的，否则就无法实现诸如家族和谐等非经济利益的期望。如此就会导致这些企业家从事创新等冒险活动^[25]。其二，既然家族企业偏好社会情感财富等非经济利益，那么考虑到投资的风险性，企业家冒险的动力应该降低了。代表的观点是 Gomez-Mejia 等提出的损失规避假说(loss adverse)^[11]，他们指出，与家族所有权相关的社会情感财富是衡量获得和损失的重要的决策参照依据，除非所有者得到了相当于社会情感财富损失的补偿，否则就不会做出类似研发等冒险行为。

③ 寻租活动也是一种风险性的活动，因为存在随机被发现并受到处罚的可能性^[26]。

区的私营企业主,包含的行业有电信、制造、服务、高新技术、工程以及房地产等。

数据采集通过邮件与现场调研相结合的手段进行成套问卷的发放与回收,历时3个月。总共发放问卷580份,回收问卷239份,有效回收率为41.2%。为进一步检验所收集问卷信息的完整性和有效性,研究人员随机抽选20份问卷并电话联系受访者以确认其所填信息的准确性。排除27份不完整问卷和11份无效问卷,共得到201份有效问卷。其中:从性别来看,男性174人,占86.6%,女性27人,占13.4%;从受教育程度来看,初中或以下43人,占21.39%,高中或中专109人,占53.69%,本科45人,占22.17%,硕士研究生及以上4人,占2%。

2.2 研究模型

为了检验家族期望落差与创业退出之间的关系以及寻租行为的中介效应,我们将家族企业关闭与家族企业出售作为被解释变量,根据Baron和Kenny^[31]的建议采用层级回归(Hierarchical Regression Modeling)方法对假设进行检验,构造了如下回归模型。

模型1:

$$\text{CEO_dormant} = \beta_0 + \beta_1 \text{Family aspiration} + \beta_2 X + \varepsilon \quad (1)$$

模型2:

$$\text{Corruption} = \beta_0 + \beta_1 \text{Family aspiration} + \beta_2 X + \varepsilon \quad (2)$$

模型3:

$$\text{CEO_dormant} = \beta_0 + \beta_1 \text{Corruption} + \beta_2 X + \varepsilon \quad (3)$$

模型4:

$$\text{CEO_dormant} = \beta_0 + \beta_1 \text{Family aspiration} + \beta_2 \text{Corruption} + \beta_3 X + \varepsilon \quad (4)$$

其中CEO_dormant为本文的被解释变量即创业退出,Family aspiration表示解释变量即家族期望落差(即Family aspiration的值越大表示家族期望与理想水平差距越大),Corruption表示本文的中介变量即新创企业的寻租行为。X表示一系列的控制变量,其选择的理论依据请参见研究设计的

“控制变量”部分。

2.3 研究变量

本研究主要包含的变量有:家族期望、寻租活动、创业退出,具体测量方法如下。

2.3.1 家族期望量表开发与构思验证

1) 分析单元

基于血缘、姻缘等的亲缘关系理论,不同的家族成员在目标追求、价值观取向、期望水平等角度是存在一定的差异的^[32,33]。但考虑到以下原因,本文以家族成员的共性作为主导性假设,进而确定家族期望的分析单元为整体意义上的“家”,而不是家族成员的各个成员或其组合^④:

与非家族的个体或者团队创业不同,家族创业活动深受家族性的影响。Pearson等人^[34]指出基于社会资本理论可以判别家族性的结构、认知、和关系层面的维度。家族性结构的维度包括家庭内部的互相沟通和影响、模式和家庭内部的关系强度。家庭成员之间可以经常互相交流想法,更加有助于实现家庭目标的统一、识别创业机会^[35]。家族性当中认知的维度表明家庭内部可以互相分享信息和资源,是内部资源的重要表现形式,而认知维度中一个重要的因素就是共同愿景^[34],这其中包括对家族的共同承诺。管家理论解释了个体之间在一起工作并共同服务于组织利益例如家族企业^[36]。管家理论作为对社会资本的补充,解释了家族内部成员间的承诺与共同愿景。家族成员作为管家以保护企业或者家庭财产为目标,而并不是追求个人利益最大化^[36],这也为解释“家族期望”提供了理论基础。对于家族企业而言,探讨家族内部的目标和利益要比探讨家族成员的个人目标更加有意义。

社会情感财富理论作为家族企业研究领域的代表性理论强调了家族企业作为一个整体具有非经济类的目标诉求。大量关于家族企业非经济目标的研究,都是假设家族成员具有相同的目标来检验家族企业非经济目标的形成、内容及其作用,

④ 非常感谢匿名审稿专家此处为我们所提供的修改建议。

例如社会情感财富^[37]、以家庭为中心的非经济目标^[27]和家族所有权的价值^[38]。Berrone等^[39]更是将社会情感财富细化为五个维度：家族控制与影响；家庭成员对企业的认同^[40]；社会关系；情感依附；跨代传承^[38]，来探讨控制家族不同类型的非经济类目标。

从“家”文化理论来看，中国是有着最为传统的“家文化”悠久历史的国度，很多学者把中国的文化解释为“家文化”，而杨国枢^[41]进一步揭示了家族在中国社会生活、经济生活、文化生活甚至是政治生活中的重要性。钱穆曾在《中国文化史导论中》指出家族是中国文化最主要的柱石，家族观念先于人道观念，先有人道观念乃有其他的一切。虽然社会和经济环境已经发生了巨大的变迁，但家庭却依然保留了对全部制度的最大影响力。家族企业之所以可以称之为“家族企业”，那是因为这类企业具有一种“家族性”、特有的家族影响力^[39]。“家族主义”以及“泛家族主义”在中国普遍存在，即使在计划经济体制鼎盛时期也以一种变相的或潜在的形式存在。由此可见，家族才是人道观念的核心而非个人，中国几千年的家文化传统历史在国人的心理积淀对企业组织行为产生重大影响。而这种家文化为家族期望的形成提供了文化基础，也是家族成员形成共同目标和期望的重要根源。

根据家长权威理论，家族内部成员可以有效达成目标的一致性。有关家族权威对企业价值的影响，一种主导的观点是认为它有助于改进组织的经营效率^[39]，因为这种机制能够驱动各家族成员关注企业的长期发展和目标而非个人的利益，同时它也有助于形成一个以业主为核心的强凝聚力的团队，降低运营成本。唐清泉^[42]的研究认为，家长或总裁权威可以使分散的家族成员凝聚在一起，确保了组织的有序性。因此在家长的权威领导下，家族内部成员可以摒弃一些不同的个人目标而达成总体家族目标的一致性。因此基于管家理论、社会情感财富理论、家文化理论、家长权威理论，我们有理由相信家族成员之间的目标和期望存在一致性，并且这种目标是相对稳定和坚固的，如家族企业的长期愿景（long-term vi-

sion）、家族声誉、以及内部传承等。

2) 数据搜集

本文选用经典扎根理论的方法来构建家族期望的概念^[43]，根据构建理论的典型性和一致性的原则，本研究选取16位企业控制家族主要成员以及32位新家族企业主作为研究对象。为了减少个体层面不可观察的异质性^[8]，我们排除了从既存公司中分叉出来的企业，只研究了由单个创业者新创建的企业。

本研究主要采用焦点小组访谈以及结构化深度访谈法来收集研究第一手数据。对来自3个不同企业控制家族的16位家庭成员进行访谈。我们同时在浙江、上海、江苏等地对32位家族企业创始人进行深度访谈，进一步获取家族企业创始人对于“家族期望”概念的深层理解和影响家族期望形成的关键因素。结合网络搜集到的创始人新闻，网站信息，与一手数据进行多角度证据取证，最后我们研究小组将焦点小组访谈、深度访谈、和网络资料收集成文字资料，并进行编码分析。

秉承开放的研究态度以及早前研究开发量表步骤^[44]，我们对焦点访谈小组以及深度访谈的数据进行分析和开放式编码。我们使用原生代码来反映家族创始人对于家族期望的内涵的解读。运用“逐行、逐句编码”从16位控制家族主要成员以及32位家族企业创始人所提供的全部数据中抽取了48个初始概念（参见附录1）。其次，我们选择更加有指向性和概念性的选择性编码来筛选代码，遵循关联的重要性，以及频繁重现性两大筛选原则，萃取“家族期望”相关联的核心概念。通过对330条家族期望的具体测项进行筛选、合并、分类、提取关联度最高以及出现频率最高的22个具体测项，进一步进行合并，分类为4个核心范畴（筛选标准参见附录2）。我们同时不断比较相关家族期望的4个核心范畴，进一步确定家族期望的内涵。基于扎根理论分析所获得家族期望的概念和内涵，回顾和总结关于家族企业非财务目标的相关因素和测量方法，如家族和谐，家族姓氏的影响力、以及家族在当地的社会地位及声誉等，编制出对应4个维度的家族期望内涵条目作为原始量表。

3) 探索性检验结果

采用探索性因素分析(exploratory factor analysis, EFA) 检验量表的信度和效度, 以获取最适合测量家族期望的条目. 根据探索性因子分析结果(参见表 1), 本文得到 18 个题项, 每 4 个题项分属于“家族财富”、“家族声望”和“人丁兴旺”因素, 另 6 个题项属于“家族团结”因素. 标准化的因子负荷明显高于有关研究所建议的最低临界

水平 0.50(本研究中相应的最小值 0.588), 并且都具有较强的统计显著性($p < 0.01$). 此外, 没有题项具有多个交叉载荷, 充分显示了极强的内敛效度. 各变量的 Cronbach's Alpha 系数都遵循 Nunnally^[45]可接受的信度为 0.7 的建议, 家族期望 4 个因素的信度系数范围从 0.805 至 0.910, 因素解释总变差达到 69.71%, 这表明量表具有良好的信度和效度.

表 1 家族期望探索因素分析结果

Table 1 Analysis results of family expectations' exploratory factors

	测量题项	方差最大旋转因子负荷			
		因素 1	因素 2	因素 3	因素 4
家族团结	我的家庭成员喜欢聚在一起共享时光	0.771	0.122	0.012	0.173
	我的家庭成员互相畅所欲言	0.807	0.083	0.076	0.155
	我的家庭成员一起解决问题	0.846	0.021	0.148	0.140
	我的家庭成员互相支持对方完成目标	0.835	0.040	0.146	0.059
	我的家庭成员彼此相爱和关心对方	0.783	0.146	0.033	0.119
	我的家庭成员能够互相帮助对方处理生活的起落	0.743	0.193	0.114	0.168
家族财富	我家经济条件足以支持家庭成员去追求自己的事业	0.111	0.826	0.092	0.198
	我家经济条件足以支持家庭成员接受良好的教育	0.116	0.905	-0.005	0.098
	我家经济条件足以支持家庭成员接受良好的医疗保障	0.109	0.894	0.093	0.131
	我家经济条件使得家庭成员都过上了舒适的生活	0.146	0.851	0.010	0.142
人丁兴旺	我家庭成员中男性的数量较多	0.077	-0.044	0.590	0.356
	我家庭成员中兄弟姐妹的数量比较多	0.055	0.066	0.753	0.070
	我的子女已经在适当的年龄组建自己的家庭	0.137	0.080	0.885	0.055
	我的子女已在最佳生育年龄生小孩	0.130	0.055	0.850	0.050
家族声望	我家在当地有较好的信誉和声誉	0.368	0.270	0.104	0.588
	我家有较强的社会关系网络	0.234	0.142	0.096	0.844
	我家有较好的政府关系与背景	0.008	0.105	0.182	0.809
	我家在当地办事情, 街坊邻里比较给面子	0.260	0.188	0.059	0.695
信度系数	0.904	0.910	0.854	0.805	
平方和(特征值)	8.755	2.723	2.586	1.829	
方差累积解释率(%)	23.262	41.384	55.595	69.710	

注: $N = 201$; 采用主成份分析法萃取因子, 方差极大法正交旋转.

根据 Anderson 和 Gerbing^[46]的研究方法, 在探索性因子分析(EFA)之后, 采取结构方程模型(AMOS 17.0)进行验证性因子分析(CFA)来评估各个测量因子的一致性. 根据 Schumacker 和 Lomax^[47]提出的拟合指标, 本文验证性因子分析的结果表明家族期望测量模型具有很好的拟合度($\chi^2/df = 2.837$ 、 $RMR/RMSE = 0.096$ 、 $CFI = 0.842$ 、 $GFI = 0.802$). 另外, 我们通过组合信度以及平均变异量(average variance extracted, AVE)

来判定家族期望的构思效度、合效度与区分效度. 家族期望 4 个因素的组合信度介于 0.81 ~ 0.91 之间, 高于 Fornell 和 Larcker^[48]推荐的 0.70 的标准, 显示家族期望的四维度结构具有理想的构思效度(参见附录 3); 最优组合模型的组合信度与平均变异量的分析结果表明, AVE 值在 0.543 ~ 0.741 之间, 均超过经验判断标准 0.50^[49], 说明家族期望的量表具有较好的聚合效度(参见附录 4).

为了检验家族期望4个维度的区别效度我们同时采用了相关性分析与卡方比较法, 结果表明任何两个因子之间的相互关系均小于0.7(参见附录5), 这证实了家族期望量表的区别效度^[50]. 我们对家族期望的4个子范畴做卡方检验, 结果表明家族期望的4个维度具有较高区别效度. 因此, 本文的家族期望量表由4个维度“家族团结”、“家族财富”、“家族声望”、以及“人丁兴旺”构成, 共包含18个条目.

2.3.2 模型中的其他研究变量

创业退出. 本文借鉴 Wennberg 等^[8]的方法, 从企业的出售与关闭两个角度去测量企业家的退出行为, 即采取了以下4个测量指标分别衡量创业退出(关闭企业)与(出售企业): “我会在近期关闭我的企业”、“我会在临近退休年龄时关闭我的企业”、“我会在近期出售我的企业”、“我会在临近退休年龄时出售我的企业”. 其中关闭企业的 Cronbach's alpha 的值为 0.898, 出售企业的 Cronbach's alpha 值为 0.865, 表明该测量具有较高可信度.

寻租活动 (Corruption). 本文采用 Collins 等^[51]的方法, 通过诸如“我们会以提供优惠的方式来改善和维持与政府官员的关系”、“我们会以提供佣金的方式来改善和维持与政府官员的关系”等6个指标进行测量. 基于 Kaiser-Meyer-Olkin 方法, KMO 值为 0.916 ($\chi^2 = 1\ 640.775$, 15 df, $p < 0.001$), Cronbach's alpha 值为 0.968, 表明此量表具有较高可信度.

控制变量. 根据 Moeller 等^[52]以往研究文献, 我们设计了以下控制变量: ①企业规模与寿命. 本文取员工数量的自然对数来衡量企业规模, 同时取企业资产的自然对数来衡量企业规模. 由于老的企业更容易出现企业家离任, 因此我们控制了企业寿命对于创业退出的影响. ②家族管理权. 家族涉入是影响企业家退出经营的重要因素之一, Tsai 等^[53]研究表明家族对于台湾企业家退出有显著影响, 因此我们在研究模型中控制了家族成员出任高管职位的数量. ③行业. 不同的行业会对企业的盈利和业绩以至于退出还是维持企业造成影响^[6], 为此我们控制了行业的虚拟变量. ④经

营业绩. 先前研究表明业绩与企业家退出之间往往呈现负相关^[54]. 为了有效排除经营业绩对于创业退出的影响, 同时控制了企业的行业业绩期望和历史业绩期望的实现程度. 根据先前文献^[17], 采用了李克特 (Likert) 7 点量表法来衡量行业与历史业绩期望. ⑤创业者个体特征. 个体层面分析中需要控制性别和其他一些与企业家生活状态相关的因素, 因此本文控制了创业者的性别(虚拟变量, 即男性为 1, 女性为 0)、年龄和信仰(模型中以二值变量表示, 即 1 代表有宗教信仰, 0 代表无信仰)的影响效应. ⑥创新水平. 技术创新是企业保持竞争优势的重要来源, 而创新水平决定了企业竞争力以及企业家持续经营的信心. 我们采用了诸如“新原料的开发与引入数量”等6个指标进行测量, 其中 KMO 值为 0.883 ($\chi^2 = 1\ 047.773$, 15 df, $p < 0.001$), Cronbach's alpha 值为 0.936. ⑦法律制度环境. 本文采用企业家对于外部法律制度环境的信心来衡量, 根据 Peng 等^[55]关于企业家制度环境信心4个测量指标, 通过诸如“我们对现行的法律制度没有太大信心”等4个指标进行测量. 采用 Kaiser-Meyer-Olkin 方法, 得到 KMO 值为 0.810 ($\chi^2 = 841.475$, 6 df, $p < 0.001$), Cronbach's alpha 值为 0.948. ⑧外部环境不确定性. 本文整合了外部环境的动态性和复杂性来衡量外部环境的不确定性. Jurkovich^[56]认为管理者对外部环境的动态性和复杂性的感知是衡量外部环境不确定性的最重要因素, 如此采用了诸如“我企业外部社会经济环境非常复杂”等4个指标进行测量. 采用 Kaiser-Meyer-Olkin 方法, 得到 KMO 值为 0.785 ($\chi^2 = 568.70$, 6 df, $p < 0.001$), Cronbach's alpha 值为 0.910, 表明量表具有较高可信度.

3 检验结果与讨论

3.1 描述性统计与相关分析

表2总结了主要变量的平均值、标准差以及相关系数. 从表2给出的结果看, 寻租活动与创业退出(关闭与出售) ($r = 0.694$, $p < 0.01$; $r = 0.632$, $p < 0.01$) 正相关. 此外, 创业退出(关闭)

与家族人丁兴旺期望落差负相关($r = -0.219$, $p < 0.1$). 下文将对这些变量之间的关系进行统计检验($p < 0.01$), 与家族声望落差正相关($r = 0.120$, 统计检验).

表 2 主要变量描述性统计与相关性分析

Table 2 Descriptive statistics and correlation analysis of main variables

变量名称	均值	标准差	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. 企业员工人数	3 994	1.25	1									
2. 企业总资产	6.838	1.760	0.774 [#]	1								
3. 企业寿命	2.282	0.714	0.384 [#]	0.330 [#]	1							
4. 家族成员任职人数	3.690	3.541	0.271 [#]	0.243 [#]	0.117	1						
5. 行业虚拟	0.464	0.500	0.191 [#]	0.120 [*]	0.004	-0.058	1					
6. 业绩期望(行业)	4.766	0.803	0.033	-0.043	-0.062	0.046	-0.099	1				
7. 业绩期望(历史)	0.822	0.890	0.070	-0.034	-0.058	0.026	-0.059	0.865 [#]	1			
8. 企业主性别	0.944	0.338	0.032	-0.028	-0.086	-0.010	0.155 ⁺	0.021	0.054	1		
9. 企业主年龄	48	6.644	0.373	0.367 [#]	0.400 [#]	0.155 ⁺	0.026	0.021	0.011	-0.007	1	
10. 企业主信仰	0.437	0.497	0.032	0.111	0.081	0.034	0.146 ⁺	0.021	0.010	-0.097	-0.029	
11. 创新水平	4.407	1.107	0.373 [#]	0.066	0.087	0.192 [#]	0.023	0.528 [#]	0.552 [#]	0.058	0.183 ⁺	0.023
12. 政治环境	3.962	1.311	-0.003	0.188 [#]	0.046	-0.049	0.090	-0.203 [#]	-0.216 [#]	-0.067	-0.022	0.112
13. 环境不确定性	4.522	1.122	0.217 [#]	0.169 ⁺	0.130 [*]	0.198 [#]	-0.079	0.184 ⁺	0.104	0.028	0.120 [*]	-0.157 ⁺
14. 家族财富	5.544	1.016	-0.241 [#]	-0.228 [#]	-0.146 ⁺	-0.071	-0.126 [*]	-0.204 [#]	-0.235 [#]	0.173 ⁺	-0.187 ⁺	-0.083
15. 家族声望	5.503	0.967	0.018	0.081	-0.059	-0.030	-0.107	-0.289 [#]	-0.260 [#]	0.141 ⁺	-0.071	-0.198 [#]
16. 家族团结	5.218	0.986	-0.082	-0.014	-0.022	-0.052	-0.131 [*]	-0.333 [#]	-0.337 [#]	-0.069	-0.159 ⁺	0.034
17. 人丁兴旺	4.686	1.234	-0.102	0.041	-0.072	-0.131 [*]	-0.014	-0.279 [#]	-0.278 [#]	0.005	-0.231 [#]	0.013
18. 寻租活动	3.697	1.585	0.044	-0.123 [*]	-0.018	0.194 [#]	-0.083	0.251 [#]	0.278 [#]	0.113	0.013	-0.202 [#]
19. 关闭企业	3.715	1.759	-0.015	-0.149 ⁺	0.031	0.084	-0.111	0.108	0.119	0.103	-0.001	-0.189 [#]
20. 出售企业	3.278	1.738	-0.008	-0.139 [*]	0.006	0.081	-0.093	0.105	0.136 [*]	0.088	-0.015	-0.221 [#]
变量名称	均值	标准差	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
11. 创新水平	4.407	1.107	1									
12. 政治环境信心	3.962	1.311	-0.252 [#]	1								
13. 环境不确定性	4.522	1.122	0.247 [#]	-0.071	1							
14. 家族财富期望	5.544	1.016	-0.293 [#]	-0.088	-0.215 [#]	1						
15. 家族社会威望	5.503	0.967	-0.189 [#]	0.155 ⁺	0.046	-0.282 [#]	1					
16. 家族团结期望	5.218	0.986	-0.365 [#]	0.179 ⁺	-0.009	-0.394 [#]	-0.449 [#]	1				
17. 人丁兴旺	4.686	1.234	-0.272 [#]	0.271 [#]	-0.101	-0.147 ⁺	-0.261 [#]	-0.315 [#]	1			
18. 寻租活动	3.697	1.585	0.438 [#]	-0.527 [#]	0.309 [#]	0.047	0.033	-0.186 [#]	-0.301 [#]	1		
19. 关闭企业	3.715	1.759	0.280 [#]	-0.458 [#]	0.247 [#]	0.164 ⁺	0.120 [*]	-0.000	-0.219 [#]	0.649 [#]	1	
20. 出售企业	3.278	1.738	0.297 [#]	-0.465 [#]	0.270 [#]	0.142 ⁺	0.120 [*]	-0.014	-0.241 [#]	0.632 [#]	0.945 [#]	1

注: * $p < 0.1$, ⁺ $p < 0.05$, [#] $p < 0.01$; 样本量 = 196.

3.2 家族期望与创业退出关系检验

为了检验模型 1 中家族期望落差与创业退出之间的关系, 本文采用了层级回归来验证, 结果如表 3 所示. 这些结果表明: (1) 家族财富期望落差越大, 企业家出售企业概率越高越有可能出现创业退出现象($\beta = 0.158$, $p < 0.05$), 并且效应比较稳健, 在模型 4 中家族财富期望落差对创业

退出(关闭)有显著正向影响($\beta = 0.149$, $p < 0.05$); (2) 家族团结期望落差越大, 企业家越有可能以出售企业的方式选择退出($\beta = 0.148$, $p < 0.1$), 这种作用对于以关闭企业的方式退出也比较稳健($\beta = 0.148$, $p < 0.05$); (3) 家族声望期望落差越大, 创业退出越有可能发生($\beta = 0.045$, $n. s$), 结果并不显著, 但方向与我们预测

一致；(4) 家族人丁兴旺期望落差越大，创业退出的可能性越小 ($\beta = -0.139, p < 0.05$)，并且这种负效应在模型 4 中比较稳健 ($\beta = -0.168, p < 0.05$)。这与当初的假设存在较大的差异，我们猜想的原因可能是，家族子嗣较多比较容易出现家族纷争，如控制权争夺、财产争夺等关系冲突，进而影响到企业家持续经营的积极性。所以总体而言，假设 1 基本得到证实，即家族期望落差越大，新创企业越可能选择退出。同时值得注意的是，由于家族期望是多维度概念，近期已有文献表明家族企业的决策者在不同的目标之间需要进行权衡分析^[57]，企业家的决策会受到他认为最重要的期望维度的影响，因而家族期望的 4 个维度对创业退出具有不同的影响，这还有待于进一步研究。

另外，由于一些学者认为创业退出与经营业绩之间可能不是简单的线性关系，比如 Boeker 和 Karichalil^[58] 发现，创业退出行为的可能性与企业

成长呈 U 型。这一方面是由于基于效用最大化的观点，创业者退出经营或者是创业失败或者是创业的机会成本出现了很大的上升，持续发展才是成功；另一方面，创业退出也可能在成功时出现，即实现所谓的高位退出^[59]。比如 Bates^[59] 的研究发现在 1989 年到 1992 年间成立的美国企业中有 36% 在 1996 年关闭了，在那些关闭的企业中有 37.7% 的企业主认为在选择关闭企业时是成功的；Wennberg^[8] 调研了通过清算或出售企业的企业家，结果发现，这些企业或者接近了破产或者业绩很好。当然也有可能是不同的创业退出方式可能存在差异，比如虽然清算一般意味着是低绩效，但出售则意味着企业比平均业绩水平要好，是经营成功的表现^[59]。基于此，假设家族期望落差与创业退出之间存在先降后升的 U 型关系。为此我们做一个稳健性检验，结果如表 3 中的模型 5 所示。模型 5 表明，家族期望 4 个维度的二次项都不显著，进一步验证了家族期望的线性作用。

表 3 家族期望与创业退出关系检验

Table 3 The relationship test between family expectations and entrepreneurship exit

	创业退出方式：出售		创业退出方式：关闭		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
常数项	1.318 (0.865)	1.122 (0.859)	1.949 ** (0.848)	1.824 ** (0.840)	1.766 * (0.937)
1. 控制变量					
企业员工人数	-0.003 (0.087)	-0.015 (0.084)	-0.015 (0.085)	-0.029 (0.082)	-0.022 (0.085)
企业总资产	-0.063 (0.060)	-0.047 (0.059)	-0.045 (0.059)	-0.026 (0.057)	-0.048 (0.059)
企业寿命	0.098 (0.101)	0.114 (0.098)	0.061 (0.099)	0.077 (0.095)	0.090 (0.098)
家族成员任职人数	0.023 (0.067)	0.014 (0.065)	0.017 (0.066)	0.005 (0.063)	0.055 (0.067)
行业虚拟	-0.123 (0.133)	-0.034 (0.132)	-0.074 (0.131)	0.008 (0.129)	-0.052 (0.132)
业绩期望(行业)	-0.135 (0.159)	-0.109 (0.156)	-0.240 (0.156)	-0.218 (0.152)	-0.136 (0.160)
业绩期望(历史)	-0.001 (0.146)	0.030 (0.142)	0.091 (0.143)	0.117 (0.139)	0.062 (0.144)
企业主性别	0.154 (0.191)	0.009 (0.191)	0.068 (0.187)	-0.070 (0.187)	-0.035 (0.198)
企业主年龄	-0.009 (0.011)	-0.009 (0.011)	-0.012 (0.011)	-0.012 (0.011)	-0.013 (0.011)

续表3

Table 3 Continue

	创业退出方式: 出售		创业退出方式: 关闭		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
企业主信仰	-0.196 (0.132)	-0.147 (0.131)	-0.263 ** (0.129)	-0.214 * (0.128)	-0.150 (0.132)
创新水平	0.198 ** (0.082)	0.233 *** (0.081)	0.213 *** (0.080)	0.243 *** (0.079)	0.230 *** (0.083)
政治环境信心	-0.380 *** (0.067)	-0.356 *** (0.068)	-0.387 *** (0.066)	-0.359 *** (0.066)	-0.354 *** (0.068)
环境不确定性	0.177 ** (0.068)	0.184 *** (0.068)	0.204 *** (0.067)	0.210 *** (0.066)	0.169 ** (0.069)
2. 自变量					
家族财富期望		0.158 ** (0.074)		0.149 ** (0.073)	0.161 ** (0.081)
家族社会威望		0.148 * (0.075)		0.148 ** (0.073)	0.185 ** (0.083)
家族团结期望		0.045 (0.079)		0.042 (0.077)	0.052 (0.085)
人丁兴旺		-0.139 ** (0.069)		-0.168 ** (0.068)	-0.138 * (0.075)
3. 自变量二次方					
家族财富期望平方					-0.054 (0.059)
家族社会威望平方					-0.038 (0.055)
家族团结期望平方					-0.048 (0.049)
人丁兴旺平方					-0.059 (0.060)
R^2	0.314	0.376	0.340	0.404	0.396
adj. R^2	0.264	0.315	0.291	0.345	0.321
ΔR^2	0.314	0.062	0.340	0.064	-0.021
ΔF	6.242 ***	4.300 ***	7.002 ***	4.667 ***	1.355

注: (1) 括号内为 t 值, * $p < 0.1$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$, 双尾检验; (2) 表中回归系数均为非标准化回归系数。

3.3 寻租活动的传导效应

为了检验寻租活动在家族期望落差和创业退出之间的中介效应, 我们采用了 SPSS19.0 和 AMOS18.0 软件进行统计处理. 首先, 本文采用层级回归 (Hierarchical Regression Modeling) 方法对假设进行检验. 由表 4 呈现的结果可知, 家族财富期望与理想水平的差距对创业退出 (出售与关闭) 都有显著的正向影响 ($M1, \beta = 0.158, p < 0.05$; $M4, \beta = 0.149, p < 0.05$), 家族团结期望

落差对创业退出 (出售与关闭) 都有显著的正向影响 ($M1, \beta = 0.148, p < 0.1$; $M4, \beta = 0.148, p < 0.05$), 而家族人丁兴旺期望落差对创业退出 (出售和关闭) 都有显著的负向影响 ($M1, \beta = -0.139, p < 0.1$; $M4, \beta = -0.168, p < 0.05$). 同时, 家族财富和团结期望落差对于寻租活动具有显著的正向影响 ($M1, \beta = 0.131, p < 0.05$; $M1, \beta = 0.164, p < 0.05$), 而人丁兴旺的期望落差对于企业寻租活动有显著的负向影响 ($M1,$

$\beta=0.136, p<0.1$). 然而, 在加入中介变量(寻租活动)后, 家族财富、家族团结和人丁兴旺期望落差对于创业退出的影响力都变得不显著(M4, $\beta=0.094, n.s.$; M4, $\beta=0.067, n.s.$; M6, $\beta=-0.078, n.s.$), 并且结果比较稳健(M6, $\beta=0.095, n.s.$; M6, $\beta=0.079, n.s.$; M6, $\beta=-0.177,$

表 4 家族期望、寻租活动与创业退出关系检验

Table 4 The relationship test of family expectations, rent-seeking activities and entrepreneurship exit

	寻租活动		创业退出方式: 出售			创业退出方式: 关闭		
	(1)	(2)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
常数项	1.370* (0.758)	1.432* (0.754)	1.318 (0.865)	1.122 (0.859)	0.470 (0.787)	1.949** (0.848)	1.824** (0.840)	1.274 (0.790)
1. 控制变量								
企业员工人数	0.020 (0.076)	0.013 (0.074)	-0.003 (0.087)	-0.015 (0.084)	-0.023 (0.076)	-0.015 (0.085)	-0.029 (0.082)	-0.036 (0.077)
企业总资产	-0.060 (0.052)	-0.048 (0.052)	-0.063 (0.060)	-0.047 (0.059)	-0.021 (0.054)	-0.045 (0.059)	-0.026 (0.057)	-0.004 (0.054)
企业寿命	-0.002 (0.088)	0.013 (0.086)	0.098 (0.101)	0.114 (0.098)	0.113 (0.088)	0.061 (0.099)	0.077 (0.095)	0.075 (0.089)
家族成员任职人数	0.121** (0.058)	0.109* (0.057)	0.023 (0.067)	0.014 (0.065)	-0.041 (0.060)	0.017 (0.066)	0.005 (0.063)	-0.041 (0.060)
行业虚拟	-0.043 (0.116)	0.002 (0.115)	-0.123 (0.133)	-0.034 (0.132)	-0.044 (0.120)	-0.074 (0.131)	0.008 (0.129)	0.000 (0.120)
业绩期望(行业)	-0.140 (0.139)	-0.135 (0.137)	-0.135 (0.159)	-0.109 (0.156)	-0.053 (0.142)	-0.240 (0.156)	-0.218 (0.152)	-0.171 (0.142)
业绩期望(历史)	0.124 (0.127)	0.137 (0.125)	-0.001 (0.146)	0.030 (0.142)	-0.027 (0.129)	0.091 (0.143)	0.117 (0.139)	0.069 (0.130)
企业主性别	0.097 (0.168)	-0.045 (0.169)	0.154 (0.191)	0.009 (0.191)	0.036 (0.174)	0.068 (0.187)	-0.070 (0.187)	-0.047 (0.174)
企业主年龄	-0.009 (0.009)	-0.011 (0.009)	-0.009 (0.011)	-0.009 (0.011)	-0.004 (0.010)	-0.012 (0.011)	-0.012 (0.011)	-0.008 (0.010)
企业主信仰	-0.240** (0.115)	-0.167 (0.115)	-0.196 (0.132)	-0.147 (0.131)	-0.072 (0.120)	-0.263** (0.129)	-0.214* (0.128)	-0.151 (0.120)
创新水平	0.274*** (0.071)	0.275*** (0.070)	0.198** (0.082)	0.233*** (0.081)	0.090 (0.077)	0.213*** (0.080)	0.243*** (0.079)	0.122 (0.077)
政治环境信心	-0.404*** (0.059)	-0.375*** (0.059)	-0.380*** (0.067)	-0.356*** (0.068)	-0.174** (0.068)	-0.387*** (0.066)	-0.359*** (0.066)	-0.205*** (0.068)
环境不确定性	0.193*** (0.060)	0.209*** (0.060)	0.177** (0.068)	0.184*** (0.068)	0.088 (0.064)	0.204*** (0.067)	0.210*** (0.066)	0.129** (0.064)
2. 自变量								
家族财富期望		0.131** (0.065)		0.158** (0.074)	0.094 (0.068)		0.149** (0.073)	0.095 (0.069)
家族社会威望		0.164** (0.066)		0.148* (0.075)	0.067 (0.069)		0.148** (0.073)	0.079 (0.070)
家族团结期望		0.087 (0.069)		0.045 (0.079)	0.086 (0.072)		0.042 (0.077)	0.077 (0.072)
人丁兴旺		-0.136** (0.061)		-0.139** (0.069)	-0.078 (0.064)		-0.168** (0.068)	-0.117* (0.064)
3. 中介变量								
寻租活动					0.483*** (0.078)			0.408*** (0.079)
R ²	0.467	0.511	0.314	0.376	0.489	0.340	0.404	0.485
adj. R ²	0.428	0.464	0.264	0.315	0.436	0.291	0.345	0.431
ΔR ²	0.467	0.044	0.314	0.062	0.113	0.340	0.064	0.081
ΔF	12.123***	3.995***	6.242***	4.300***	38.106***	7.002***	4.667***	27.016***

注: (1) 括号内为 t 值, * p < 0.1, ** p < 0.05, *** p < 0.01, 双尾检验; (2) 表中回归系数均为非标准化回归系数。

$p < 0.1$), 虽然人丁兴旺在模型 6 中仍然显著, 但显著性已减弱. 因此, 企业寻租活动在家族财富、团结、以及人丁兴旺期望落差与创业退出之间起着完全中介作用. 所以假设 2 得到了支持.

另外, 我们验证了直接效应和完全中介效应的结构方程模型, 同时检验了“家族期望落差”四因子的直接效应模型和“家族期望落差”四因子的完全中介模型, 其中家族期望与创业退出(出售)模型的拟合度相关指标 ($\chi^2/df = 2.8$ 、RMSEA: 0.096、GFI: 0.815、IFI: 0.883、TLI: 0.859、CFI: 0.882). 在加入寻租活动的中介效应后, 模

型的拟合度相关指标为($\chi^2/df = 2.711$ 、RMSEA: 0.093、GFI: 0.813、IFI: 0.885、TLI: 0.859、CFI: 0.884), 相比直接效应模型, χ^2/df 和 RMSEA 都有所下降, 并且 IFI 和 CFI 都有所上升, 模型拟合程度较好, 因此得到了最佳的中介效应模型(参见图 1). 作为稳健性检验, 我们检验了家族期望落差、寻租活动与创业退出(关闭)的中介效应结构方程模型, 其拟合度相关指标为($\chi^2/df = 2.688$ 、RMSEA: 0.093、GFI: 0.813、IFI: 0.886、TLI: 0.860、CFI: 0.885), 拟合程度较好(参见图 2), 证明中介结构方程模型结果稳健, 假设 2 进一步得到验证.

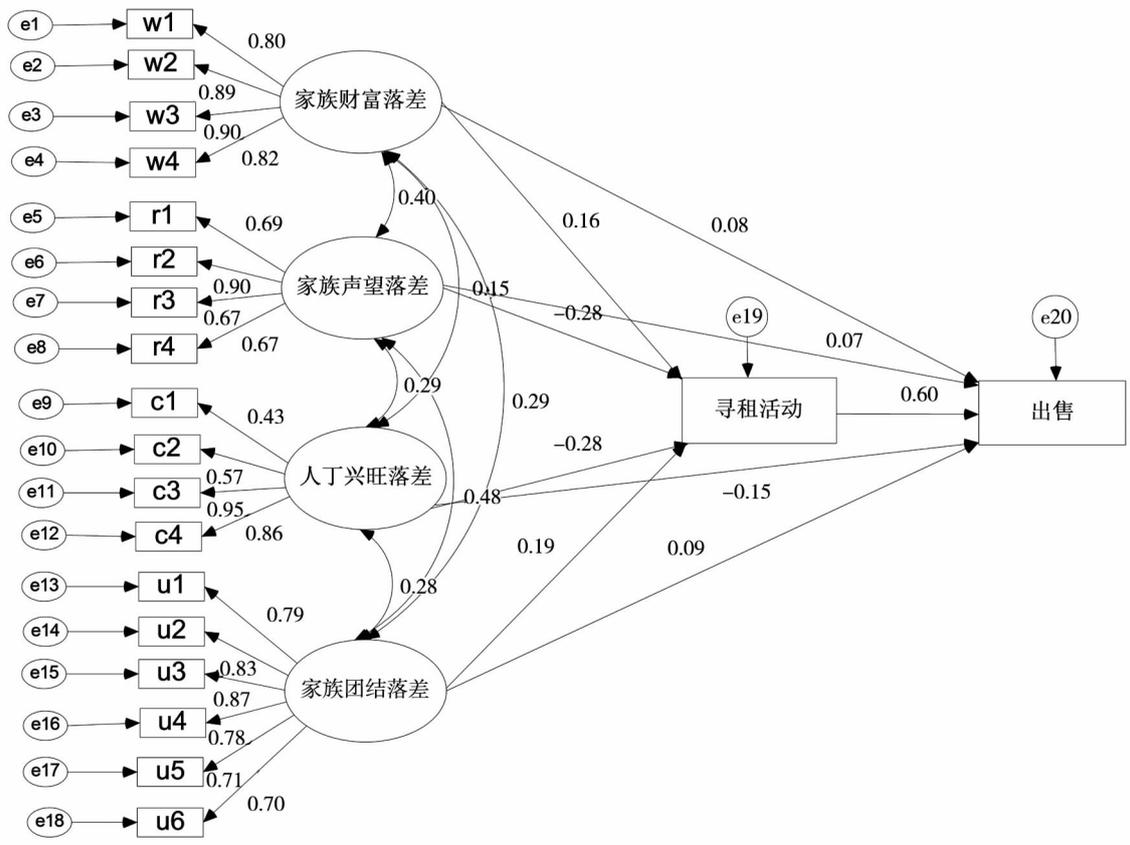


图 1 家族期望落差、寻租活动与创业退出(出售)结构方程模型

Fig. 1 Family expectations, rent-seeking activities and entrepreneurship exit (sale)

4 结束语

作为创业过程的重要活动之一, 创业退出现象是比较普遍的, 每年都有不少企业家选择终止

企业的经营活动, 但总体而言大多研究基本上都假定企业家具有一种持续的创新能力和一直地经营企业, 而不存在退出问题. 所以创业退出行为并未引起学者太多的关注. 然而没有考虑到创业退出的创业过程是不完整的, 对于企

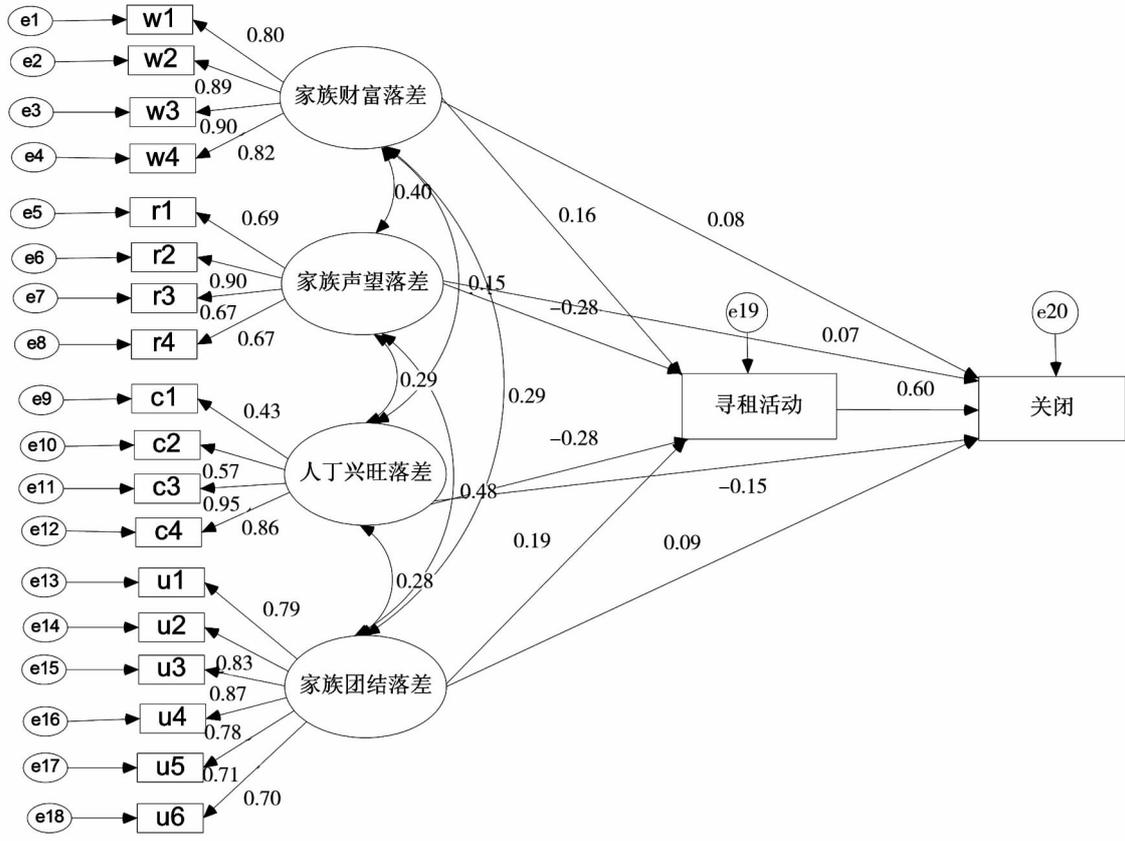


图 2 家族期望落差、寻租活动与创业退出(关闭)结构方程模型

Fig. 2 Family expectations, rent-seeking activities and entrepreneurship exit (close)

业家、企业、产业与经济而言，创业退出是很重要的一个过程^[4]。但在现有的研究文献中，大多学者从企业家、企业与行业及宏观环境去分析创业退出原因，而忽略了创业家族的影响。本文以家族期望作为分析单元，从理论上探讨了家族期望与创业退出之间的关系及寻租活动在其间的传导效应。本文的经验分析主要得到了以下研究结论：

第一，新创企业的创始人及其家族具有多重期望目标。影响家族企业行为并决定家族企业性质的重要因素或者说根源性的因素是其经营的目标、价值观，因而从家族企业目标或者期望视角探讨创业退出具有理论现实意义。本文通过扎根研究等一系列的方法，结果发现，中国家族企业主在经营过程中非常关心的期望主要是家族财富、家族声望、家族团结以及人丁兴旺的实现。

第二，导致企业家选择退出还是坚持自己的创业梦想，在前期的很多学者与文献看来，主要是企业的因素如财务业绩，或者企业家个体特征

等，而很少关注到对于家族企业而言，实际上企业主首先关心的可能是家族期望，家族期望的实现程度将直接导致企业家是否退出创业。本文的研究结果表明，家族的财富丰腴、团结和谐和社会声望的期望落差越大则家族企业创始人越倾向于退出经营领域，而人丁兴旺的实现程度越低则越有可能坚持创业。当家族经济财富期望落差越大，创业活动的财务资本比较匮乏，有限的财务资源投入到创业项目中和不同的创新活动中，降低了企业家的风险承担能力，因而更加容易退出创业。另一方面，假定企业收益是创业家族重要的收入来源之一，财富期望较低的实现程度也从侧面反应出企业家之前的创业活动的收益并不乐观，会打击到企业家创业的信心，因而更加有可能退出创业。家族团结和谐和家族声望期望落差越大时，控制家族内部关系不和谐会严重打击企业家延续家族企业经营的意愿，而社会关系网络资源和声誉资源的限制也进一步阻碍了创业活动

关系资本的投入,使得创业活动举步维艰,从而导致创业退出。

第三,大多的企业行为、业绩反馈理论研究者认为期望落差的出现将导致企业采取积极的创新行为,比如增加研发投入,但实际上对于新兴国家而言,尤其是对于中国这样的权力集中的国家而言,由于资源分配不平衡,私营企业主获取资源艰难,采取研发投入等创新行为存在过高的风险。在这种背景下私营企业主更有可能采取的冒险行为是寻租,而寻租是存在很高的交易成本的,这是影响到企业家精神持续性的关键所在。本文的结果表明,非法寻租行为在家族期望与创业退出之间起到显著的中介传导效应,即家族期望的落差将导致企业主选择寻租行为,而寻租的高成本与潜在的风险则进一步提高了他们退出经营的动机。

本文的研究结论对进一步深入地理解企业家的创业退出行为的根源、家族期望参考点的设定及其对创业决策的影响具有比较重要的理论意义,主要研究贡献主要体现在以下几个方面。第一,本文提出了“家族期望”的理论构念,以“家”为一个重要的分析单元,考虑到家族成员与非家族成员之间目标的差异性,将非经济目标和非经济目标同时纳入“家族期望”范畴。虽然企业行为理论学者已经意识到每个企业都具备各种不同类型的目标包括经济类和非经济类的参考点,但是大多数企业行为理论研究模型只以企业财务绩效和生产绩效等指标作为衡量得失与否的经济参考点,其他类型期望研究较为匮乏^[60]。另外本文放松了早先研究只是简单把社会情感财富等非经济利益参考点设定为“有/无”状态的假设,将家族期望设定为可变的连续状态,将进一步丰富企业行为理论和社会情感财富理论相关研究。第二,本文根据定性和定量研究的分析结果提出了一个有效的家族期望测量体系,将各类经济与非经济参考点作为可连续的变量,为以后家族企业实证研究奠定良好基础。从方法论上来看,关于社会情感财富的测量体系也受到学者的挑战,很多研究开始采用调研数据来避免这些方法上的缺陷,

目前很多研究采用档案数据资料或二手数据库某些变量作为社会情感财富的代理变量如高管中家庭成员任职人数、家族控制权比例等^[61]。Miller 和 Breton-Miller^[62]指出社会情感财富的维度区分还是不够清晰。另外一方面,企业行为理论研究中的期望水平的衡量方法也受到巨大挑战,因为研究中往往存在一个严格假设研究者很清楚知道企业决策者是如何确定其期望水平的^[62]。期望水平作为企业决策者自我感知和判断的心理预期水平,是一个心理学变量,需要决策者自我进行主观判断,因而以问卷调查形式去衡量企业主期望水平的位置是更加科学和更加准确的,本文提出的家族期望的具体测量体系,可以为以后关于家族企业目标设定和参考点选择的实证研究提供可靠的测量方法。第三,不同于其他学者以企业家个体、企业或者产业与宏观的环境作为分析对象,本文以创业家族作为分析对象,以家族期望作为探讨创业退出的分析单元,这在一定程度上进一步丰富了有关创业退出前因的研究成果。基于创业学文献,大多数研究都以个体特征如性别、年龄、教育水平、创业经验以及性格,企业经营状况如财务绩效、外部经济、政策以及国家文化等因素来解释企业家创业退出行为,而忽略了创业家族的影响。基于资源基础观和行为代理理论,家族性资源是创业活动的基础,离开家族谈创业是有偏失的。期望是影响个体决策的关键性因素,尤其是针对家族企业而言,创业决策行为是家族经济和非经济期望共同作用的结果。因而本文以家族期望作为影响企业家创业退出的前因分析,可以进一步丰富创业学领域的文献。第四,本文在家族期望与创业退出之间提出了一个寻租效应模型,进一步剖析家族期望与创业决策之间的路径,也丰富了有关家族企业异质性的研究。对于家族企业而言,非法投机的寻租行为大多会发生在当企业家面临家庭和企业的双重压力下,并且受到财务、社会、人力等资源制约的前提下,或者是在企业家对于法律制度环境信心较低的情况下。这些关于家族企业非法冒险性行为的探讨对于进一步理解家族企业的异质性有一定的帮助,

也能使读者更加清晰地了解家族期望对于家族企业冒险性行为决策的影响, 丰富企业行为理论研究中关于风险承担和冒险性行为的研究。

本文的研究对于进一步深入理解企业家的创业退出行为具有比较重要的理论意义与现实价值。但这一领域还有许多问题亟待解决。比如, 本文将家族成员作为一个完整的整体, 假定家族成员是团结一致、具有共同的目标与追求的, 但实际上不同家族成员在期望水平上还是存在少许差异。考虑到家族成员之间期望属性的差异性, 并基于此差异性植入到家族企业性质的研究可能是未来有前景的研究方向。另外, 由于资源和时间

限制本文只采取了横截面研究, 没有办法观测到家族期望在不同阶段的变化以及动态性。个体的目标都是在不断变化的, 会随着阶段目标的实现与否进行调整, 家族期望也是一样具有动态性, 未来的研究方向应该注重纵向研究关注家族期望在不同阶段的变化, 进一步剖析其动态的本质。本文考虑到了出售与清算等创业退出行为, 是否还存在其他的退出行为, 比如那些惯于创业或者连续创业者将在创业生涯中完成多次的退出行为, 他们在选择退出行为时与其家族期望的实现程度又存在何种关系等都有待于今后研究进行进一步的探索。

参 考 文 献:

- [1] Short J C, Ketchen D J, Shook C L, et al. The concept of “opportunity” in entrepreneurship research: Past accomplishments and future challenges[J]. *Journal of Management*, 2010, 36(1): 40 – 65.
- [2] Alberti F G. Comment on “Firm resource characteristics and human capital as predictors of exit choice: An exploratory study of SMEs”[J]. *Entrepreneurship Research Journal*, 2013, 3(1): 84 – 108.
- [3] Cefis E, Marsili O. Revolving doors: Entrepreneurial survival and exit[J]. *Journal of Evolutionary Economics*, 2011, 21(3): 367 – 372.
- [4] Detienne D R. Entrepreneurial exit as a critical component of the entrepreneurial process: Theoretical development[J]. *Journal of Business Venturing*, 2010, 25(2): 203 – 215.
- [5] Davidsson P, Wiklund J. Levels of Analysis in Entrepreneurship Research: Current Research Practice and Suggestions for the Future[M]. *Entrepreneurship*. Springer Berlin Heidelberg, 2007: 245 – 265.
- [6] Wennberg K, Detienne D R. What do we really mean when we talk about ‘exit’? A critical review of research on entrepreneurial exit[J]. *International Small Business Journal*, 2014, 32(1): 4 – 16.
- [7] Sarason Y A. Social ventures: Exploring entrepreneurial exit strategies with a structuration lens[J]. *International Journal of Social Entrepreneurship and Innovation*, 2018, 5(1): 1 – 10.
- [8] Wennberg K, Wiklund J, Detienne D R, et al. Reconceptualizing entrepreneurial exit: Divergent exit routes and their drivers[J]. *Journal of Business Venturing*, 2010, 25(4): 361 – 375.
- [9] 李新春, 张鹏翔, 叶文平. 家族企业跨代资源整合与组合创业[J]. *管理科学学报*, 2016, 19(11): 1 – 17.
Li Xinchun, Zhang Pengxiang, Ye Wenping. Cross-generational resource integration and portfolio entrepreneurship in family business[J]. *Journal of Management Sciences in China*, 2016, 19(11): 1 – 17. (in Chinese)
- [10] Mattias Nordqvist, Leif Melin. Entrepreneurial families and family firms[J]. *Entrepreneurship & Regional Development*, 2010, 22(3 – 4): 211 – 239.
- [11] Gómez-Mejía L R, Wiseman R M. Does agency theory have universal relevance? A reply to Lubatkin, Lane, Collin, and Very[J]. *Journal of Organizational Behavior*, 2007, 28(1): 81 – 88.
- [12] Clinton E, Mcadam M, Gamble J R. Transgenerational entrepreneurial family firms: An examination of the business model construct[J]. *Journal of Business Research*, 2018, 90: 269 – 285.
- [13] Mishina Y, Pollock T G. Why ‘good’ firms do bad things: The effects of high aspirations, high expectations and prominence on the incidence of corporate illegality[J]. *Academy of Management Journal*, 2011, 53(4): 701 – 722.
- [14] Gimeno J, Folta T B, Cooper A C, et al. Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of un-

- derperforming firms[J]. *Administrative Science Quarterly*, 1997, 42(4): 750 – 783.
- [15] Fiegener M K. Locus of ownership and family involvement in small private firms[J]. *Journal of Management Studies*, 2010, 47(2): 296 – 321.
- [16] Tyler B B, Caner T. New product introductions below aspirations, slack and R&D alliances: A behavioral perspective[J]. *Strategic Management Journal*, 2016, 37(5): 896 – 910.
- [17] Gómez-Mejía L R, Patel P C, Zellweger T M. In the horns of the dilemma: Socioemotional wealth, financial wealth, and acquisitions in family firms[J]. *Journal of Management*, 2018, 44(4): 1369 – 1397.
- [18] Greve H R. Managerial cognition and the mimetic adoption of market positions: What you see is what you do[J]. *Strategic Management Journal*, 2015, 19(10): 967 – 988.
- [19] 贺小刚, 连燕玲, 吕斐斐. 期望差距与企业家的风险决策偏好——基于中国家族上市公司的数据分析[J]. *管理科学学报*, 2016, 19(8): 1 – 20.
He Xiaogang, Lian Yanling, Lü Feifei. Expectation gap and entrepreneur's risk decision-making preference: A data analysis based on Chinese family listed companies[J]. *Journal of Management Sciences in China*, 2016, 19(8): 1 – 20. (in Chinese)
- [20] 贺小刚, 邓浩, 吕斐斐, 等. 期望落差与企业创新的动态关系——冗余资源与竞争威胁的调节效应分析[J]. *管理科学学报*, 2017, 20(5): 13 – 34.
He Xiaogang, Deng Hao, Lü Feifei, et al. The dynamic relationship between expectation gap and firm innovation: An analysis of the moderating effect between redundant resources and competitive threat[J]. *Journal of Management Sciences in China*, 2017, 20(5): 13 – 34. (in Chinese)
- [21] Cyert R M, March J G. *A Behavioral Theory of the Firm*[M]. Englewood Cliffs, 1963, 2: 169 – 187.
- [22] Ocasio W. Towards an attention-based view of the firm[J]. *Strategic Management Journal*, 2015, 18(S1): 187 – 206.
- [23] Greve H R. A behavioral theory of R&D expenditures and innovations: Evidence from shipbuilding[J]. *Academy of Management Journal*, 2003, 46(6): 685 – 702.
- [24] Chrisman J J, Patel P C. Variations in R&D investments of family and nonfamily firms, behavioral agency and myopic loss aversion perspectives[J]. *Academy of Management Journal*, 2012, 55(4): 976 – 997.
- [25] Zellweger T M, Nason R S, Nordqvist M. From longevity of firms to transgenerational entrepreneurship of families: Introducing family entrepreneurial orientation[J]. *Family Business Review*, 2012, 25(2): 136 – 155.
- [26] Calhoun M A. Carving up corruption: Analyzing the “Rule” component of the corruption event[J]. *Journal of Management Policy & Practice*, 2011, 12(4): 11 – 22.
- [27] Kellermanns F W, Eddleston K A, Sarathy R, et al. Innovativeness in family firms: A family influence perspective[J]. *Small Business Economics*, 2012, 38(1): 85 – 101.
- [28] Zhang X, Bartol K M, Smith K G, et al. CEOs on the edge: Earnings manipulation and stock-based incentive misalignment[J]. *Academy of Management Journal*, 2008, 51(2): 241 – 258.
- [29] Baucus M S. Pressure, opportunity and predisposition: A multivariate model of corporate illegality[J]. *Journal of Management*, 1994, 20(4): 699 – 721.
- [30] Harris J, Bromiley P. Incentives to cheat: The influence of executive compensation and firm performance on financial misrepresentation[J]. *Organization Science*, 2007, 18(3): 350 – 367.
- [31] Baron R M, Kenny D. A. The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations[J]. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1986, 51(6): 1173.
- [32] Schulze W S, Lubatkin M H, Dino R N, et al. Agency relationships in family firms: Theory and evidence[J]. *Organization Science*, 2001, 12(2): 99 – 116.
- [33] Schulze W S, Lubatkin M H, Dino R N. Toward a theory of agency and altruism in family firms[J]. *Journal of Business Venturing*, 2003, 18(4): 473 – 490.
- [34] Pearson A W, Carr J C, Shaw J C. Toward a theory of familiness: A social capital perspective[J]. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 2008, 32(6): 949 – 969.
- [35] Ruef M, Aldrich H E, Carter N M. The structure of founding teams: Homophily, strong ties, and isolation among U. S.

- entrepreneurs[J]. *American Sociological Review*, 2003, 68(2): 195 – 222.
- [36] Schulze W S, Lubatkin M H, Dino R N. Exploring the agency consequences of ownership dispersion among the directors of private family firms[J]. *Academy of Management Journal*, 2003, 46(2): 179 – 194.
- [37] Gómez-Mejía L R, Haynes K T, Núñez-Nickel M, et al. Socioemotional wealth and business risks in family-controlled firms: Evidence from Spanish olive oil mills[J]. *Administrative Science Quarterly*, 2007, 52(1): 106 – 137.
- [38] Zellweger T M, Astrachan J H. On the emotional value of owning a firm[J]. *Family Business Review*, 2008, 21(4): 347 – 363.
- [39] Berrone P, Cruz C, Gomezmejia L R. Socioemotional wealth in family firms: Theoretical dimensions, assessment approaches and agenda for future research[J]. *Family Business Review*, 2012, 25(3): 258 – 279.
- [40] Jason Chen. Socioemotional wealth and corporate responses to institutional pressures: Do family-controlled firms pollute less? [J]. *Administrative Science Quarterly*, 2010, 55(1): 82 – 113.
- [41] 杨国枢. 家族化历程、泛家族主义及组织管理, 海峡两岸组织与管理[M]. 台北: 远流出版公司, 1998.
Yang Guoshu. *Clan History, Pan-Clan Doctrine and Organizational Management, Cross-Strait Organization and Management* [M]. Taipei: Yuanliu Publishing Company, 1998. (in Chinese)
- [42] 唐清泉. 家族企业持续成功经营的挑战与应对方案[J]. *管理世界*, 2002(9): 123 – 130.
Tang Qingquan. Challenges and countermeasures of successful sustainable management of family business[J]. *Management World*, 2002 (9): 123 – 130. (in Chinese)
- [43] Glaser B G. *Basics of Grounded Theory Analysis: Emergence vs Forcing*[M]. Mill Valley: Sociology Press, 1992.
- [44] Glaser B G. Theoretical sensitivity: Advances in the methodology of grounded theory[J]. *Journal of Investigative Dermatology*, 1978, 2(5): 368 – 377.
- [45] Nunnally J C. *Psychometric Theory*[M]. 2nd Edition, New York: McGraw-Hill, 1978.
- [46] Anderson J C, Gerbing D W. Structural equation modeling in practice: A review and recommended two-step approach[J]. *Psychological Bulletin*, 1988, 103(3): 411 – 423.
- [47] Schumacker R E, Lomax R G. *A Beginner's Guide to Structural Equation Modeling*[M]. 2nd Ed., Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates., 1996.
- [48] Fornell C, Larcker D F. Structural equation models with unobservable variables and measurement error: Algebra and statistics[J]. *Journal of Marketing Research*, 1981, 18(1): 39 – 50.
- [49] Bagozzi R P, Yi Y. On the evaluation of structural equation models[J]. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 1988, 16(1): 74 – 94.
- [50] Bhattacharjee A. Individual trust in online firms: Scale development and initial test[J]. *Journal of Management Information Systems*, 2002, 19(1): 211 – 241.
- [51] Collins J D, Uhlenbruck K, Rodriguez P. Why firms engage in corruption: A top management perspective[J]. *Journal of Business Ethics*, 2009, 87(1): 89 – 108.
- [52] 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.
- [53] Tsai W H, Hung J H, Kuo Y C, et al. CEO tenure in Taiwanese family and nonfamily firms: An agency theory perspective [J]. *Family Business Review*, 2006, 19(1): 11 – 28.
- [54] Easterwood J C, Raheja C G. CEOs vs. directors: Who calls the shots when firms underperform? [J]. *SSRN Electronic Journal*, 2006.
- [55] Peng M W, Lee S H, Wang D Y L. What determines the scope of the firm over time? A focus on institutional relatedness [J]. *Academy of Management Review*, 2005, 30(3): 622 – 633.
- [56] Jurkovich R. A core typology of organizational environments[J]. *Administrative Science Quarterly*, 1974, 19(3): 380 – 394.
- [57] Shinkle G A. Organizational aspirations, reference points, and goals: Building on the past and aiming for the future[J]. *Journal of Management Official Journal of the Southern Management Association*, 2012, 38(1): 415 – 455.
- [58] Boeker W, Karichalil R. Entrepreneurial transitions: Factors influencing founder departure[J]. *Academy of Management*

- Journal, 2002, 45(4): 818 – 826.
- [59] Bates T. Analysis of young, small firms that have closed: Delineating successful from unsuccessful closures[J]. Journal of Business Venturing, 2005, 20(3): 343 – 358.
- [60] Shinkle G A. Organizational aspirations, reference points, and goals: Building on the past and aiming for the future[J]. Journal of Management Official Journal of the Southern Management Association, 2012, 38(1): 415 – 455.
- [61] Madison K, Kellermanns F W. The impact of integrated agency-stewardship governance structures in family firms[J]. Academy of Management Annual Meeting Proceedings, 2015, 1: 13929.
- [62] Miller D, Breton-Miller I L. Deconstructing socioemotional wealth[J]. Entrepreneurship Theory & Practice, 2014, 38(4): 713 – 720.

Family aspirations attainment discrepancy and entrepreneurial exit: An empirical study in China

LÜ Fei-fei¹, HE Xiao-gang^{2*}, ZHU Li-na², LI Xin-chun³

1. Sydney Institute of Language and Commerce, Shanghai University, Shanghai 200444, China;

2. College of Business, Shanghai University of Finance & Economics, Shanghai 200433, China;

3. School of Management, Sun Yat-sen University, Guangzhou 510275, China

Abstract: Entrepreneurial exit as a critical component of entrepreneurial process does not gain enough attention from scholars. Most prior studies only examined the factors of entrepreneurial exit from the perspective of entrepreneurs, firms, industries, or macro-environmental factors, which ignored the influence of the founding family. This paper considers the founding family as a basic unit for aspiration analysis, examines the relationship between family aspirations and entrepreneurial exit, and tests the mediating role of an entrepreneur's rent-seeking behavior. The following conclusions are obtained. First, entrepreneurs and their families of start-up businesses have multiple aspirations which include family wealth, family reputation, family harmony, and continuity of family line. Second, family aspirations attainment discrepancy has significant positive effects on entrepreneurial exit. A negative attainment discrepancy of family aspirations of financial wealth, reputation, and harmony results in a higher likelihood of entrepreneurial exit. On the contrary, there is a negative effect of negative attainment discrepancy of aspiration of continuity of family line on entrepreneurial exit. In addition, an entrepreneur's rent-seeking behavior mediates the relationship between family aspirations attainment discrepancy and entrepreneurial exit. When entrepreneurs do not achieve family aspirations, they are more likely to conduct rent-seeking activities. Under this circumstance, those rent-seeking activities which involve high cost and risk increase the entrepreneur's motivations to exit.

Key words: family aspirations; attainment discrepancy; rent-seeking behavior; entrepreneurial exit

附录1 研究对象开放性编码示例
Appendix 1 Open object coding examples

原始资料	开放性编码 初始概念
<p>A：“家族”是一个有血缘关系的大团体，也是一定程度上能紧密联系的利益共同体，“家族期望”是希望家族成员能够在各方面有比较好的成就，积累家族财富，能够让整个家族引以为傲，并且能够有利于家族其它成员的成长，或者能为家族的强大、发展带来帮助的美好的期待，与家族的凝聚力强相关。</p> <p>B：“家族期望”，有一种说法是“出人头地，光宗耀祖”，族人中能有人事业小有成就，或成就超过父辈的预期，能让族人感觉到骄傲，光荣或者是有面子，最好能体现一种领袖的气质；也包括在自身的成长过程中，一定不忘家族的共同成长，包括共享，包括共同价值观的建立形成；与家族成员在密切的联系中，能为家族带来共同的利益，带来更强的凝聚力，就会无形中强化了“家族期望”。</p> <p>C：“家族期望”涉及到家里人的团结、友爱、互助、信任。例如一个最近也最真实的例子，我的姑姑家去年在安徽承包了一个脱贫小区(下山安置房)工程，结果出现了一列施工死亡安全事故，并且总承包商脱逃，到现在还没有收回工程款。对于这种情况，家族里的亲戚有钱的帮助出钱：医疗费、安葬费、赔偿款。没钱的出力：多为当姑姑家大人外出处理纠纷时，帮忙照看孩子及精神安慰。有关系的帮忙上下疏通打点、咨询律师等等。很多时候家族力量，可以协助帮忙度过一个个难关。</p> <p>D：对于我而言，家族的传承和延续是相当重要的，希望我的小孩可以在合适的年龄成家立业，为我们老李家延续香火，我老母亲今年九十多了就盼着我的孙子可以早点娶妻生子，可以五代同堂。</p>	<p>A.1 - 家族凝聚力</p> <p>A.2 家族成员成长</p> <p>A.3 家族财富</p> <p>B.1 家族利益共享</p> <p>B.2 家族声望</p> <p>B.3 家族面子</p> <p>C.1 家庭团结</p> <p>C.2 家庭成员互相信任</p> <p>C.3 家庭成员互相关爱</p> <p>D.1 - 香火延续</p> <p>D.2 - 人丁兴旺</p>

附录2 选择性编码结果
Appendix 2 Results of selective encoding

核心范畴	子范畴	对初始概念的筛选与分类示例
家族团结	家庭和谐 凝聚力强 沟通交流	A1.1 - 家庭关系和睦融洽，母慈子孝； A1.2 - 互相关心，关爱彼此； A1.3 - 家庭其乐融融； A2.1 - 家人互相支持，有困难时相互扶持； A2.2 - 较强凝聚力 A3.1 家里人可以经常聚集在一起聊天； A3.2 有较好的沟通氛围； A3.3 共享闲暇时光
家族声望	社会关系 社会地位 面子(中国特色)	B1.1 与当地官员关系比较好； B1.2 与银行等金融部门的关系比较好； B1.3 家族的人在社会上有较多的人脉 B2.1 家里的朋友都有一定的社会地位； B2.2 家里人都有体面的工作； B3.1 家族办事，街坊邻里都比较给面子； B3.2 家族在当地有较好的声誉； B3.3 家里人很受人尊敬
家族财富	教育条件 医疗条件 生活条件	C1.1 为子女创造良好学习环境； C1.2 可以负担参加各种培训班、发展兴趣爱好的费用； C1.3 有足够费用支持子女出国留学深造 C2.1 全家人有较好的医疗保障； C2.2 存有一定的医疗基金； C2.3 家人都有购买医疗保险； C3.1 有钱可以全家定期出去旅游； C3.2 房子比较宽大和舒适； C3.3 比较有品质的生活；
人丁兴旺	子嗣延续 大家族 男性数量	D1.1 家族的香火一直延续； D1.2 在合适年龄成家； D1.3 在合适年龄有小孩； D1.4 生儿子延续香火； D2.1 兄弟姐妹数量多； D2.2 家族庞大，亲戚朋友多

附录 3 最优模型的组合信度与平均变异量分析结果

Appendix 3 Combined reliability and average variance analysis results of the optimal model

	测项	因子载荷	T 值	组合信度	AVE
家族 团结	FU1	0.77	_a	0.906	0.619
	FU2	0.82	12.332 ***		
	FU3	0.86	12.952 ***		
	FU4	0.80	11.901 ***		
	FU5	0.73	10.733 ***		
	FU6	0.73	10.695 ***		
家族 财富	FW1	0.81	_a	0.919	0.741
	FW2	0.89	14.645 ***		
	FW3	0.90	14.943 ***		
	FW4	0.84	13.565 ***		
人丁 兴旺	FC1	0.43	_a	0.813	0.543
	FC2	0.57	5.333 ***		
	FC3	0.96	6.171 ***		
	FC4	0.86	6.185 ***		
家族 声望	FSS1	0.80	_a	0.855 8	0.598
	FSS2	0.78	11.208 ***		
	FSS3	0.72	10.253 ***		
	FSS4	0.79	11.475 ***		

附录 4 家族期望四因素相关性分析

Appendix 4 Correlation analysis of family expectations' four factors

	FU	FC	FSS	FW
家族团结 (FU)	1.00			
人丁兴旺 (FC)	0.26	1.00		
家族声望 (FSS)	0.43	0.27	1.00	
家族财富 (FW)	0.30	0.14	0.39	1.00

附录 5 家族期望四因素卡方检验比较结果

Appendix 5 Chi-square test results of family expectations' four factors

	χ^2 (df) 未约束模型	χ^2 (df) 约束模	$\Delta\chi^2$
将家族团结和家族财富并为一个潜在因子	193.3(34)	260.7(35)	67.4
将家族团结和家族人丁兴旺并为一个潜在因子	204.4(34)	311.2(35)	106.8
将家族团结和家族声望并为一个潜在因子	225.7(34)	277.7(35)	52
将家族教育和家族健康并为一个潜在因子	142.6(19)	188.1(20)	45.5
将家族团结和家族财富并为一个潜在因子	151.3(19)	228.1(20)	78.6
将家族团结和家族人丁兴旺并为一个潜在因子	167.9(19)	270.4(20)	102.5
将家族团结和家族声望并为一个潜在因子	184.6(19)	222.9(20)	38.3
将家族财富和家族声望并为一个潜在因子	50.8(19)	107.6(20)	56.8
将家族人丁兴旺和家族声望并为一个潜在因子	75.2(19)	178.09(20)	102.89