

DOI: 10.16538/j.cnki.fem.2019.06.006

企业死亡研究纵览

韩夏, 马浩

(北京大学国家发展研究院, 北京 100871)

摘要: 研究企业死亡的起因和过程特点, 可以增进我们对相关问题和现象的理解, 并对企业避免和应对死亡具有助益, 因而具有重要的学术意义和现实意义。现有的管理学研究较多地关注企业生存和企业绩效, 对企业死亡和失败的研究相对较少。本文在梳理总结企业死亡研究文献的基础上, 构建了一个企业死亡的研究框架, 包括企业死亡的定义、类别、起因以及过程模式, 着重比较“过程型死亡”和“事件型死亡”, 并最终聚焦在事件型死亡(企业猝死)这一较受忽视的研究领域。最后, 本文从问题界定、理论视角和研究方法等多个层面对企业死亡和企业猝死的未来研究提出建设性的设想和建议。

关键词: 企业死亡; 企业失败; 企业猝死; 螺旋下降; 诱因; 过程

中图分类号: F270 **文献标识码:** A **文章编号:** 1001-4950(2019)06-0071-14

一、引言

基业长青乃是企业家和管理者的终极梦想, 也是研究企业的学者经常关注的核心话题。与之相反, 大家对企业的失败和死亡等话题的兴趣则相对匮乏, 对此类现象的研究也相对薄弱, 远远滞后于对成功和卓越绩效的探询与考量。其实, 对于企业失败与死亡的系统性研究, 不仅有其自身的价值, 对于企业的永续经营和基业长青也是必备的功课。企业首先要保持生存, 才有可能基业长青。而生存本身就是对致命性的失败以及死亡的避免。了解企业死亡的决定因素及其发生特点, 尤其是了解突发性死亡(sudden death)的情形, 不仅有助于企业尽量避免死亡, 也会给其他企业带来有益的启发。

与闻名于世的大企业相比, 市场中更多的是还未成型便已消亡的企业以及经常面对生存挑战与威胁的中小企业。“生命”是脆弱的, 并非所有的企业都能经历一个完美的生命周期。创业企业有很高的死亡率, 这说明有些企业还未走出真正意义上的创立期便销声匿迹了。壮年的企业也可能由于决策不力、铤而走险、应对环境变化不当而导致猝死。那些衰老的企业则终将逐渐死去。因此, 企业“死亡”是寻常事情, 会发生在企业创立后的任何阶段。

收稿日期: 2017-12-25

基金项目: 教育部基地项目(16JJD630001)

作者简介: 韩夏(1993—), 女, 北京大学国家发展研究院战略管理学博士研究生;

马浩(1966—), 男, 北京大学国家发展研究院发树管理学讲席教授, BiMBA商学院学术主任(通讯作者)。

从企业失败的现象着手,探讨企业失败与死亡的原因、类型和过程模式,将会增进人们对企业死亡的了解并帮助企业提前进行相关的防范。不仅如此,企业死亡也可能是企业战略决策的结果,反映企业对内外部环境的变化及时做出反应,调整其生存战略,利用部分业务的失败和死亡来及时“抽身”,将企业的注意力及相关资源和能力转移到其他更具前景的领域和行业。因此,企业死亡可能是企业有意识的主动选择,具有很强的战略意义。

从经济整体或者企业群体来看,企业死亡、行业衰退是经济发展和技术创新等因素导致的优胜劣汰的结局,对社会经济资源的合理分配有特定的助益。企业的死亡(破产、解体、被吸收),可以释放资本、土地、劳动力、管理资源和大量的其他生产要素,可能更有利于经济社会的发展。相反,大量僵尸企业(zombie firms)的存在,则会降低整个经济体的运营效率和健康发展。因此,研究企业死亡也具有强烈的政策含义。

有鉴于此,本文试图系统地梳理总结企业死亡的研究文献。企业死亡的直接和间接诱因有哪些?企业死亡是由于有意的战略设计还是无意或者无奈的被动接受?大型企业的死亡到底是一个“螺旋下降”的渐进过程还是一个急剧解体的“突发事件”?如何界定企业的完全死亡和局部死亡?企业(部分)死亡之后能否“起死回生”抑或“触底反弹”?这些都是本文探究的问题。

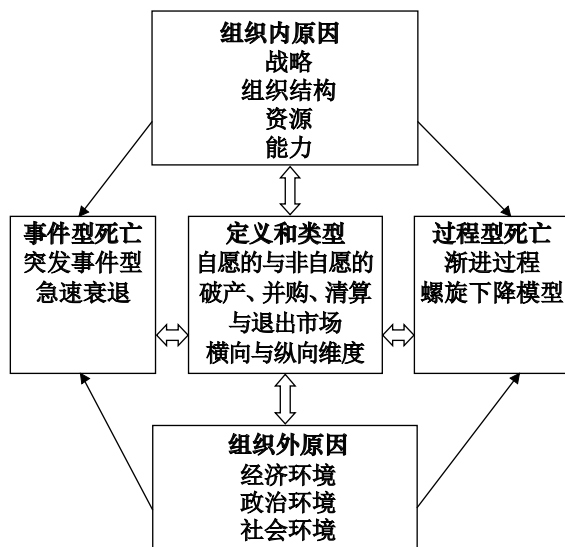
首先,本文从研究企业死亡和企业失败的相关文献入手,聚焦于企业死亡的定义、发生原因、发生过程与类别模式等专题,构建一个研究企业死亡的理论分析框架。其次,基于文献和对现实的观察,本文将企业死亡细分为“过程型死亡”和“事件型死亡”,并重点探讨作为突发性事件的“企业猝死”。最后,本文从问题界定、理论视角和研究方法等多个层面对企业死亡和企业猝死的未来研究提出建设性的设想和建议。有关企业死亡的分析框架详见图1。

二、企业死亡的定义

“企业死亡(death)”也称企业消亡(mortality/dying)、解体(dissolution),通常与企业失败(firm failure)和企业退出(firm exit)相关。关于企业死亡的定义和解释以及按照意愿、形式和不同维度的划分,参见表1。

(一)企业死亡的含义和解释

企业死亡,是指现有经营实体(业务单元或公司整体)在名义和实质上的同时消失。现实生活中,企业会呈现一种“类似死亡”的状态,例如,名义上存在而实质上已消失,或名义上消失但实质上还存在。具体表现为,处于“僵尸”状态(zombie firms)、“半死亡(semi-death)”或者“准死亡(quasi-death)”状态。这些“类似死亡”的现象,有的经过战略调整和规划,可以“起死回生”。例如,百年柯达(Kodak)^①,经历相关业务被并购和重组后,最终虽然走出破产保护,但已经实质上是另外一家企业,不复往日辉煌。



资料来源:作者根据现有文献研究脉络整理和总结。

图1 企业死亡研究框架

^①<http://fortune.com/2012/01/08/embattled-kodak-enters-the-electronic-age-fortune-1983/?iid=sr-link2>。

表 1 企业死亡的定义和解释

定义	企业死亡 (Birley, 1986; Sheppard, 1994; Sutton, 1987)	企业消亡 (Baum和Oliver, 1991; Bruderl和Schussler, 1990; Carroll和Delacroix, 1982; Singh等, 1986)	企业解体 (Pennings等, 1998)
解释	企业死亡意指企业失败、经营停止、主要构成部分解体;并购中可以根据双方是否存续判定死亡与否	企业消亡和失败是经营上、财务上和所有权上的断裂或者不延续	企业的“名称”永久性消失,同时并不与并购重组、名称变更相关
企业意愿	自愿的与非自愿的		
具体形式	破产、并购重组、清算、退出市场		
不同维度	横向维度 产品层面、业务单元、公司整体	纵向维度 初创期、发展期、成熟期、衰落期	

资料来源:作者根据相关文献整理。

(二)企业死亡意愿和企业死亡形式

企业死亡可以根据企业的意愿分为自愿和非自愿。其主要的区别在于是否受到外界力量的驱迫,尤其是债权人或者法院的驱迫(Balcaen等, 2012);其次,是否自愿这一标准可以区分出企业死亡是其经营无奈的结局还是积极战略选择的结果,有助于理解企业死亡与企业失败之间的联系和区别,辩证地看,企业死亡并不一定意味着企业失败,而企业失败也并不总是按照企业死亡的形式进行。现有文献对这两者的概念并未做明确的区分。而从是否自愿的角度定义企业死亡,可以减少企业死亡定义的模糊性,帮助明确企业死亡、企业失败与破产、清算之间的联系和区别(Birley, 1986)。

在是否自愿的基础上,已有的研究关注企业死亡的形式,具体包括破产、并购重组、清算和退出市场。是否自愿与这四类具体形式相结合,充分涵盖了企业死亡的模式,包含了区分主导企业死亡的内因(内部战略驱迫)和外因(外部力量驱迫),同时从战略层面考察企业死亡作为企业行为的意义。

破产是企业宣告死亡的重要形式,意味着企业偿债能力的解体。自愿申请的破产涉及破产保护,通过债务重组或者引入投资者方式继续经营,也有可能面临控制权转移的情况;非自愿的破产则主要是法院强制的破产,主要涉及财产变现和债务偿还、股份变现的问题。Moulton和Thomas(1993)通过研究主动申请破产的企业样本,将企业主动破产、谋求重组定义为企业在危机下的战略性行为,称这样的破产为“战略性破产”。Balcaen等(2012)将强迫性破产评价为最低效率的退出战略,并且高现金流量水平、低财务杠杆、低担保债务水平以及较高程度嵌入群体会提高企业自愿退出市场的可能性。资源本位理论(Thornhill和Amit, 2003)、代理理论(D’Aveni, 1989b)和利益相关者理论(Moulton和Thomas, 1993)较多地被应用于理解自愿和强迫性破产的前因与后果。

并购重组主要对应于所有权的置换,文献中研究的企业并购包括善意的和恶意的兼并收购。善意的并购是企业出于转让股权、控制权的目的或者引入战略投资者、改善股权结构的目的而进行的活动(Palmer等, 1995);恶意的并购则是“门外汉”资本瞄准上市公司被低估的股价或者看准企业品牌、市场地位、未来价值等,与内部股东串联,恶意举牌购买企业的股权,从而攫取企业的控制权(Barber等, 1995; Palmer等, 1995)。其中,并购重组也是面临财务和经营危机的企业摆脱危机的重要手段和形式(Moulton和Thomas, 1993)。社会学、公司金融以及战略管理对并购的研究十分丰富(Haleblian等, 2009),尽管在很多研究中,并购是研究企业多元化

行为的重要情境,但并购的发生脱离不了企业死亡的实质含义,即伴随着某些组织实质或形式上的死亡。20世纪60年代美国公司的并购潮,则为研究公司并购提供了大量的素材。

破产和并购重组是企业死亡的两大重要形式,二者皆有自愿型和被强迫型。与破产和并购重组相比,清算是较少被研究的企业死亡形式。它意味着企业结束经营活动,计算应收回债务和处置分配财产等行为。清算定义为终结企业经营,不与外部相关者牵连(如向政府寻求破产保护、向私募或者战略投资者寻求投资等),因此很多时候被看作是企业的主动性死亡(Kim和Schatzberg, 1987; Balcaen等, 2012)。清算的动机、形式和产生的后果对于权益方和债权方都有差异,在此过程中股东的权益尤其受到重视(Kim和Schatzberg, 1987)。

退出市场是公司退出原来的竞争市场,可以是产品和单一业务单元(Duhaime和Grant, 1984; Shimizu, 2007),也可以是整体企业(Duhaime和Grant, 1984; Hayward和Shimizu, 2006),这些退出往往与较差的绩效相关。产品、业务单元或者整个企业退出所在市场,分别对应于企业不同层面的死亡,彼此之间的关联以及是否有连锁效应。

综观现有文献,在企业死亡类别的界定及其关系模式的探讨方面尚存拓展的空间。首先,企业死亡意愿与死亡形式方面衍生的话题包括,基于意愿的划分,对企业死亡与企业失败的区别和联系须做具体的研究。其次,在企业死亡的形式方面,现有研究较多地关注企业的破产和并购,常将清算和退出当作遗漏样本,而忽视了这几种形式之间的共性。

(三)企业死亡的不同维度

从维度上区分,企业死亡无外乎横向维度和纵向维度。横向维度是根据企业的经营实体,定义企业死亡为单一产品的、不同业务单元的或整个企业本身的,涉及单一经营的企业或多元化经营企业。纵向维度是根据企业生命周期理论(Miller和Friesen, 1984),认为企业死亡可以发生在初创期、成长期、成熟期或者衰落期。

文献中既有对创业企业、小企业和新兴行业企业的失败和死亡的关注,例如关注新企业成立与死亡对就业的影响(Birley, 1986),创业企业的退出与创新之间的关系(Sarkar等, 2006),也有考察特定规模的大企业的失败与死亡过程和影响因素(Hambrick和D'Aveni, 1988)。Josefy等(2017)在关于组织生存和组织消亡的文献综述中,将企业的解体区分为经营上的终结、财务上的破产和所有权的转换。他们还依据企业解体时所处的纵向阶段,包括初创阶段、单一业务单元阶段和多元化阶段,对应分析了不同形式和阶段企业死亡的具体含义。在企业死亡的划分维度方面,整合横向维度(产品、业务单元、整体企业)和纵向维度,或死亡意愿和死亡形式等的研究相对缺乏。借鉴Josefy等(2017)的研究,从意愿和形式的视角切入,划分企业死亡的维度,能够更加细致地区分企业死亡的类别,以便考察企业对其产品或者业务单元死亡的不同意愿和不同形式。这也有助于分析企业死亡究竟是企业在竞争过程中的被动结局还是其战略性决策的结果。

三、企业死亡的起因

现有研究从不同的理论视角解释企业死亡的原因,大致可以划分为组织内原因和组织外原因,前者包括战略、组织结构,涉及企业内部的资源、能力和激励、控制等,后者包括经济的、政治的、社会文化的、技术更替和竞争环境等。企业死亡的原因总结如表2所示。

(一)组织外原因

企业的生存与外部环境息息相关,外部环境的变化考验着组织已建立的行为模式,容易削弱组织已占据的位置优势,致使组织变得脆弱(Ruef, 1997; Dowell和Swaminathan, 2006),促使组织形成随机应变的战略模式。经济环境波动、政治变革、政策不确定性、社会文化规范或合法

性的变化以及技术更替变革浪潮等(Short等,2007),均会对企业的生存造成威胁。

表 2 企业死亡的起因

分 类	起 因	具体理论
组织外原因	经济环境、政治环境、社会文化规范、技术更替、竞争环境	交易成本理论、新制度理论、权变理论
组织内原因	战略上: 公司战略、业务战略 企业的管理资源(人力资本)、企业的财务资源(现金流、财务杠杆、不同债务比例) 结构上: 管理层控制、董事会结构、资本结构 资源和能力,激励和控制	资源基础理论、资源依赖理论、动态能力理论、高阶理论、管家理论、认知和行为理论

资料来源:作者根据相关文献和资料整理。

从一个角度看,外部的环境变化可以分为相对温和的环境冲击和剧烈的环境变化。作为一种难以被意识到的、缓慢的、渐进的变化,环境冲击在累积到一定程度时,会对组织造成破坏性的影响(Billings等,1980;Park和Mezias,2005)。而剧烈的环境变化则更加考验企业在日常环境中的应变能力和战略措施。例如,经济和产业政策的忽然变化;反腐背景下,企业建立的政治关联的突然破裂;消费者需求的迅速转变;等等。无论何种变化下,企业和组织内部成型的行为规范、经营习惯等形成的组织惰性都会阻碍企业进行及时的战略应对和调整。

技术更替也是外部环境变化的重要部分。技术更替可以是企业腾飞的机遇,也可能是其衰落的导火索。Bower和Christensen(1995)、Christensen和Bower(1996)、Christensen(1997)提出的破坏性技术与熊彼特的创造性毁灭有异曲同工之妙。技术无论是缓慢的更替还是突然的变化,都会从根本上改变一个行业的价值链条和关键的成功因素(Tushman和Anderson,1986);产品技术更新、新替代性产品的创造对部分企业甚至整个行业的冲击可能是致命的(Grinyer和McKiernan,1990)。技术的进步和更替加速了行业与行业之间的融合或替代过程,大量的行业会以群体性死亡的形式被整个经济体系淘汰;同时,掌握核心技术行业的出现,则会带动一批行业的兴起。例如“无人驾驶”技术和电动新能源汽车的出现,会催生整个配套系统行业的出现。从整个生态系统和生态圈来看,技术的更替对整个系统的流动变化具有催化作用。在这个过程中,企业个体或者行业究竟扮演何种角色,还需要更多的定性、定量研究去识别和分析。

(二)组织内原因

组织内原因主要是指管理上的原因。已有研究对这些原因做了更细致的划分,例如,风险管理缺乏、管理者冒进(Weick,2013),财务成本过高、运作效率低下、营销不力(Hlavacek和Thompson,1978),以及应对外界变化很缓慢(Argenti,1976b)。

Miller(1977)认为,除了环境因素,企业结构与战略决策行为是企业死亡的两大主要原因,死亡企业通常是在这两个方面走上极端,即过多或过少的产品和市场创新;过多或过少的内部控制;过度集权或者流于形式的领导。Jennings和Beaver(1995)认为,企业死亡的根本原因是无效管理,源于战略注意力不够敏锐。他们罗列了小企业死亡的十几个原因,涵盖企业战略、管理结构、资源能力等方面。Trahms等(2013)则是将企业衰落的内部原因划分为管理认知、战略领导、利益相关者管理等方面。

在公司治理层面,董事会管理层的构成,例如,董事会的专业背景、行业背景、年龄等特征,会左右公司内部的战略决策过程,进而影响组织绩效和组织的存活(Chaganti等,1985;Hambrick和D'Aveni,1992;Almandoz和Tilcsik,2016)。Daily和Dalton(1994)对破产公司与未破

产公司进行实证比较研究,发现金融指标、公司股票持有、董事会质量以及管理水平在破产和未破产公司之间都有一定的差异。而董事的专业背景较为集中,在决策过程中获取的知识和信息也会相对集中,不利于企业做出更有效的决策,对企业绩效将产生负面影响(Almandoz和Tilcsik,2016)。

此外,从战略层面考虑,企业死亡不仅是因为企业的管理能力跟不上环境变化而做出的被动、消极的选择。还有一类是企业的战略性决策,为了及时止损,防止单一产品或单一业务单元的失败波及其他产品和业务单元甚至整个公司,从而做出主动、积极的决断。很多的并购案例,尤其是善意的并购,都是为了寻求更大的协同效应(Yang等,2011;Zaheer等,2013;Yu等,2016)。

综上所述,现有研究总体上是围绕着资源和能力、控制与激励分析企业死亡和失败的根本原因,包括战略上的和结构上的。前者如不同的公司战略和业务战略,涉及企业的管理资源(人力资本)、财务资源(现金流、财务杠杆、不同债务比例)和经营风格;后者如管理层控制、董事会结构、资本结构等。

上述关于企业死亡内因的研究文献过分关注于管理的无效与失败,而对于企业主动地实施“准死亡”战略(比如剥离清算不良资产和破产重组等方式),从而更加有效地配置企业资源的举措,文献中的证据相对不足。从战略管理的角度加以进一步研究将会增进人们对这类原因的理解。

(三)对外因和内因框架的拓展

现有研究对于死亡内外诱因的框定和解释尚显粗糙。例如,虽然我们可以一定程度区分企业死亡的主导原因,但是对于内部和外部界限的划分其实并不一定十分明确,事实上二者在很多情况下是交互作用的。外部环境的急剧变化,往往使内部管理存在缺陷的企业经受考验;即使外部环境不造成威胁,死亡的企业也可能因为自身战略行为较为极端或者在某些方面“作死”,此时外部环境只是加剧了内因的“致死”效应。

另外,现有文献对于导致企业死亡的跨边界原因(即企业间关系层面)关注得较少。Singh(1997)关注了企业战略联盟以及技术复杂性对企业死亡的影响。对于战略联盟、企业间合作,包括横向合作和纵向产业链上的合作或者不同的关系状态对企业死亡及死亡的具体形式的影响,未来的研究应该在此基础上做更多的拓展。可以想见,更深入地分析企业死亡的内部原因、外部原因以及跨边界原因,对企业战略的实施和调整具有较高的启示价值。

四、企业死亡的过程

关于企业死亡过程的讨论主要包括两个方面(参见表3):(1)企业死亡阶段(when to die)的问题,指企业发展阶段和年龄;(2)企业死亡形式(how to die)的问题,是慢性的死亡过程(gradual process)还是突然的死亡事件(sudden event)。

(一)企业死亡与企业年龄的关系

首先是关于死亡率与组织年龄的模型。Hannan(1998)总结已有的文献,将刻画二者之间关系的模型分为三类,在控制随年龄变化的规模效应之后,第一类是死亡率随年龄单调递减模型、第二类是倒U形模型、第三类是单调递增模型。

单调递减模型反映了企业的初生劣势和小规模劣势。企业随着年龄的增长,资源和能力有一定的积累,死亡率也随之降低。倒U形模型则是指企业死亡率随年龄先升后降。因为初生企业创立阶段的资源禀赋可以帮助其抵御初期所遭遇的挑战和威胁,而随着资源的消耗,企业面临的死亡威胁也越来越高,之后的死亡率下降则与企业在年龄增长中积累的资源 and 能力相关。

表3 企业死亡的过程和解释

	模 型	解 释
企业死亡的阶段 死亡率与年龄的关系	单调递减模型	初生劣势、小规模劣势
	倒U形模型	初生组织资源禀赋下的免疫优势
	单调递增模型	年老劣势;随年龄增长的内部摩擦降低企业能力,消耗企业资源
企业死亡的形式	渐进过程	螺旋下降模型:企业死亡是一个拖延的过程,经历四个阶段; 组织死亡转换模型:经历剥离与重新连接
	突发过程	企业死亡有时候是急剧的衰落、迅速的崩溃

资料来源:作者根据相关文献总结整理。

单调递增模型是考虑随着年龄的增长,企业内部的摩擦增加,消耗企业的能力和资源,死亡率随之上升。这类模型对很多情况做了假设,例如企业的外部关系和资源是恒定不变的。Hannan(1998)结合初生组织的资源禀赋、组织历史印记、组织惰性,阐述了禀赋赋予的组织免疫力优势、组织能力优势以及与外部建立联系后的位置优势对化解死亡威胁、降低死亡率的作用,并且通过推导给出界限条件反映年龄和企业死亡之间的联系。

这些模型侧重于不同的解释因素来刻画企业死亡率,并且将企业看作不断与外部环境互动的个体,基本符合生命个体的演化规律。企业自身与外部环境交互影响着企业的死亡规律,而在不同阶段,这种交互作用存在差异。

(二)企业死亡的慢性过程

关于企业死亡的过程和形式,已有研究模型中有一类是将企业的死亡看作渐进的过程,主要包括Hambrick和D'Aveni(1988)提出的螺旋下降模型和Sutton(1987)提出的组织死亡转换模型。

通过研究大企业的死亡过程,Hambrick和D'Aveni(1988)提出了螺旋下降模型,将企业死亡的过程分为四个阶段,并提出企业走向死亡是一个拖延的过程。他们发现企业从创立开始以及在之后的阶段都有可能播下死亡的“种子”,企业在这些“种子”萌芽后,便进入“死亡螺旋”中。在另一篇文章中,Hambrick和D'Aveni(1992)用螺旋下降模型解释了企业在走向死亡的过程中,高管团队的瓦解与企业绩效相互影响,共同经历螺旋下降。根据Hambrick和D'Aveni(1988,1992)的螺旋下降模型,企业死亡是一个拖延、漫长的过程,这个过程的时间跨度是十年左右。对于生存期为十年左右的企业,死亡的“种子”从创立时便已经播下,企业从出现到消亡有着“向死而生”的意味。

Sutton(1987)也分析了组织从衰落过渡到死亡的转换过程。这个过程包含两个重要的节点:首先是宣布组织死亡可能发生,使得内部成员从认为组织会长期存在转变为认为组织仅是暂时存在;其次是宣告组织死亡确实发生。在这两个时间节点之间,是组织内部元素剥离和重新连接的过程。组织元素的剥离和重新连接在组织从衰落转变为死亡的过程中相互作用,既矛盾又促进;并且组织内部成员在这个过程中扮演着重要角色。

“螺旋下降”和“死亡转换”模型均将组织或企业的死亡描述为一个过程,在这个过程中,内外因素相互影响,不断积累,最终促使企业真正的消失。其中,“螺旋下降”模型刻画的企业死亡,使得在困境中的企业受到内外部因素的共同影响,陷入恶性循环的过程,致死因素之间互为因果,同时相互强化。这种模型较多地被用以刻画大企业的死亡过程。而中小企业的死亡是否也会呈现这种特征,是未来的研究需要考察和关注的方向。基于这些特点,未来的研究还应该关注,陷入死亡螺旋的企业如何走出螺旋,以及什么样的特征决定其“复兴”或者是“起死回

生”,这是具有学术和实践价值的问题。

(三)企业死亡的突发过程

另一类刻画企业死亡的模型,则是将企业的衰落、死亡作为一件迅速的事件(D’Aveni, 1989a)。在现实中,对于大多数企业,死亡其实是短暂的,从感知威胁到真正的破产,前后也就几年的时间,更有甚者,企业可以是“轰然倒塌”。这些现象说明,企业的死亡不仅是渐进的过程,还可能是短暂的、事件型的。

Argenti(1976a)首先提出企业衰落的速率是不同的,而D’Aveni(1989a)对相关的研究进行总结,描绘出企业衰落的三种模式:一是急剧衰落,指企业迅速的崩溃,这种模式与Miller和Friesen(1977)总结的企业失败典型表现中的冲动型企业(impulsive firms)相一致;二是缓慢衰落;三是徘徊在衰落而未破产前的状态。考虑企业死亡速率的特殊情况,企业的突然死亡可以定义为死亡速率较快的事件,其中,企业“猝死”便是典型的事件型死亡。

1.企业猝死的描述性定义。

企业的生存和死亡是生存因素和死亡因素之间的抗衡,生存因素是指企业生存的外部机遇和内部优势,而死亡因素则主要指制约企业发展的外部威胁和内部劣势。

企业经过长时间的积累,在成熟阶段,其生存因素是大于死亡因素的,如同进入壮年的人。进入壮年的人,脑梗、心肌梗塞和窒息会造成猝死。而对于企业来说,这种情况也会发生,在某些时刻,死亡因素逆袭,超越生存因素,可以对企业的生命造成致命一击。

对于这一阶段的企业来说,“猝死”的原因在于企业长期积累的管理摩擦、成型的结构性惰性、控制和激励上的低效率、创新和改革上犹豫不定而决策缓慢等,这些在技术变革、市场变换的大环境下,是企业致命的死亡威胁。当然,也有管理良好的企业,在市场环境或者政治环境的冲击下,产品或企业崩溃,例如PSP游戏机流行十年后退出市场、君主航空“败于”区域性的“恐怖袭击”^①。

这一阶段,猝死可以呈现为产品、单一业务单元或者整个企业三种模式。单一产品的崩溃会影响整个业务单元的崩溃,进而导致整个企业的崩溃,这种传递性效应的发生取决于企业产品体系是否单一、价值链条是否稳健,以及内部管理问题是否相同。

2.企业猝死的共同特征。

结合企业死亡的影响因素和企业猝死的描述性定义,本文尝试比较企业猝死的相关案例,总结这些企业猝死现象的共同特征。这些特征包括:企业现金流断裂,企业的价值链条断裂,技术变革背景下被完全替代,重要的关系链条断裂,极端的不可预期的外部事件(参见表4)。

表4 企业突发性死亡的共性总结

类别	解释	具体起因	经典案例
现金流	现金流涉及企业的生产、销售、偿债以及日常运作等主要经营活动。现金流的断裂,表明企业较难维持运作,而没有其他现金的流入,企业会直接崩溃	市场需求萎缩;高杠杆债务水平高	渤海集团;巨人集团;顺驰地产;爱多VCD
价值链条	企业生存在于创造被外部认可的价值。价值链条的脆弱威胁企业生存,而价值链条破裂也直接威胁企业的生存。尤其是对于食品、药品行业来说,质量安全是企业最需要重视的价值链条	丑闻媒体效应;公关危机	南京冠生园;保健品行业(三株);秦池酒;土家烧饼

^①<http://fortune.com/2017/10/02/monarch-airline-bankruptcy-cancellations/?iid=sr-link2>。

表4 (续)

类别	解释	具体起因	经典案例
技术变革	技术变革的宏观背景下,根源在于企业的创新能力和创业者、管理层的创新意识。技术更替时代,掌握核心技术才能保证不被淘汰	技术复杂性;知识、创新和人力资本;管理惰性	诺基亚;柯达;索尼PSP
社会关系链条	企业或组织过度依赖某种社会联系,当这种联系破裂时,企业面临威胁,尤其是当其对于企业来说存在社会合法性风险或者政治风险时,企业可能会直接崩溃、死亡	政治不确定性;政策的多变性	由于政治关系破裂而导致企业失败
极端外部事件	由于政治、经济环境的剧烈变化,导致企业赖以生存的生态环境剧烈波动,日常经营受到冲击	金融危机;“911事件”、恐怖活动	雷曼兄弟;君主航空

资料来源:作者根据相关案例和新闻资料整理。

五、结论和研究展望

在近四十年的研究中,学者们从经济学、社会学、心理学的理论视角分析、解释企业的失败和死亡现象。借助不同的数据和方法,探究企业死亡的起因、经历的过程、最后的结果和产生的影响。这些研究帮助人们逐步加深对企业死亡现象的理解。本文梳理了这些研究成果,厘清了研究框架;并基于此框架,从问题界定、理论视角和研究方法等方面对未来的研究做出展望。

(一)关于企业死亡的定义和边界

未来的研究应更多地着眼于现象和话题,探究企业死亡的实质。文献本身的梳理和对于死亡表象的勾勒是不够的。借助多种研究方法全面精准地观察现实中企业的困境,了解企业死亡的直接原因,进而分析其背后的动机和根源,是提升企业死亡研究水准的关键。比如,可通过众多案例进行归纳总结,尝试刻画出有规律的模式。

这些现象包括:“有计划/蓄意死亡”现象,“集体性破产”现象,“某个行业的整体死亡”现象,“僵尸企业”的存续,等等。“有计划/蓄意死亡”现象本质上是一种战略性的选择,对这类死亡的关注会引申出“企业死亡与企业失败之间的关系”这个问题,也扩展了对企业创立意图的认识——并不是所有的企业都是为了“基业长青”;“有计划/蓄意死亡”现象更类似于追求短期效益的企业经营现象。这类企业死亡现象的特征是什么?是不是与行业特征相关联或者与相关政策相联系(例如企业追逐周期的节律性死亡、税收优惠政策等)?

结合生态学的理论,“集体性破产”“某个行业的整体死亡”现象是指群体性的死亡。造成这类现象的重要原因是,行业、群体内企业的同质化程度较高,在外部环境变化时,导致出现系统性的反应。这类现象更易发生在“产业集聚区”,集聚状态下的协同效应以及可能发生的系统性风险是其两大特点。群体性的死亡有时也与整个生态系统的崩溃相关,从生态系统视角关注企业死亡的现有研究较少,未来的研究可加以扩展。

因此,关于企业死亡的研究处于不断丰富过程,其概念内涵也将得到深化和拓展。未来关于企业死亡的研究在观察现象的基础上仍有很大的空间,进而帮助了解企业死亡的实质。

(二)关于企业死亡的研究单元

现有研究集中在关注初创企业死亡、企业破产和并购或者单一企业的死亡。未来的研究应该拓展分析单元,关注发展和成熟阶段的企业死亡,并做比较研究。战略管理关注于个体的前景与命运,群体生态理论则聚焦于群体性企业死亡事件。如何在跨单元的分析中揭示群体与个体互动的模式将是一个重要的研究领域。

在企业死亡的研究中,创业企业是一个最受关注的群体。依据生命周期理论,创业企业处于生命周期的初级阶段,这一阶段企业的“生命”受到的挑战和威胁较多,死亡是一件“平常”事件。与之相比,发展期、成熟期的企业在经历较长时间的发展后,“生命系统”逐渐完善,其死亡原因和死亡模式与初创企业存在一定的差异。若不区分企业所处阶段的差异性,就会使分析较为笼统。未来可以通过比较研究,探讨不同阶段企业死亡的原因、模式等。

如上所述,企业死亡可以是单一产品、单一业务单元、子公司和多元化大公司的死亡,也可以是整个行业、所处生态群体的死亡。例如,“光伏产业”的兴衰就是一个值得研究的现象。它兴于国家政策的扶持和各级政府的重视,而技术等核心竞争力的塑造不完全,继而游走于产业链下游。在产能过剩的情况下,由于政府补贴的支撑,淘汰机制不起作用;再加上市场需求、相关材料价格变化以及经济危机的冲击,各国政府的“反倾销”“反补贴”政策的压制,行业整体陷入经营困境,企业呈现出“僵尸”状态。这种行业整体的反应,是因为对某一要素的共同依赖,产业政策则是其中的重要一环。在这种类型的产业、行业中,企业的死亡是否存在某种模式,企业进入和退出有何特征,值得进一步探索。

因此,突破企业死亡的研究单元,从企业个体层面拓展到行业层面,总结行业和产业层面“死亡”的共性和差异,是未来研究需要关注的。

(三)企业死亡的模式划分

本文总结现有文献,从自愿/非自愿、横向/纵向、过程型/事件型等不同角度对企业死亡进行了划分,并从分析单元考虑单一企业死亡还是群体性死亡,这几种划分的角度是基于对企业死亡的本质和形式的考虑。

未来的研究在关注现象的基础上,可更多地从发生原因上加以划分,这样更容易总结企业死亡的特性、模式和相关的指标。未来的研究应该更多地关注以下几类死亡:

1.技术变革下的企业淘汰和行业淘汰。熊彼特的“创造性破坏”和克莱顿·克里斯坦森的“破坏性技术”所强调的“破坏性”,对大型成熟企业和中小型企业来说都是巨大的挑战。在技术变革情境下,企业容易成为“Sharp Benders”。例如,辉煌一时的诺基亚最终走下行业老大的宝座;而在互联网技术的变革下,电子商务兴起,导致一批零售业巨头宣告破产。时代前进、技术变革,人工智能技术的巨大市场前景,使得很多企业未雨绸缪,加入技术的研发中,也是出于对技术淘汰机制的忌惮。

2.网络效应下的企业死亡。网络效应下我们需要关注企业对外部要素的过度依赖,以及网络中的连锁效应对企业死亡的作用。首先,是对供应商或者下游客户的过度依赖。例如2009年“通用”的破产重组,旗下表现不佳的品牌被剥离,直接导致一批经销商的倒闭。这些经销商在整条产业链上过度依赖一个公司,一旦该公司经营出现困境,便受到牵连。其次,是对外部的重要联系的依赖。例如,过度依赖所建立的政治关联,这种依赖在反腐败政策下可能产生毁灭性后果。再次,是网络下的资源、信息、合法性的共享机制,使得部分企业的死亡引发“多米诺骨牌”式的连锁效应。例如,“三鹿奶粉事件”直接引发了整个国产婴幼儿奶粉的危机。

3.极端事件下的企业死亡。除去不可抗力,极端事件导致的企业死亡往往是由于企业内部的管理问题或者企业整体经营和价值链条的脆弱性导致,以及连锁效应的波及。经济危机、金融危机的爆发,直接引发的是风险敞口较大的金融类企业的破产,并波及一批直接或间接依赖金融系统的企业。区域性极端政治事件往往是单一企业无法避免的,而较为单一的市场结合区域的波动带来的“灭顶之灾”则归因于企业的战略和规划。此外,在信息时代,媒体效应对企业的影响是巨大的,企业的危机公关能力和技巧则是预防企业死亡的重要环节。

在现代经济发展的状态下,企业死亡的原因是多种多样的,看似不同起因的企业死亡是否

存在一些共性?这是未来研究需要挖掘的。

(四)关于企业死亡起因的拓展

现有关于企业死亡起因的研究,大多数将主要原因划分为外部原因(环境上)和内部原因(管理上),这种划分是简单而粗略的。若重视企业在整个大环境中的社会网络关系,我们会发现影响企业死亡的因素可以分为三类:组织内、组织外以及组织间关系。这样的划分会进一步将行业竞争因素等归到组织间关系因素。对组织间关系因素的考虑包括同行业的影响、跨行业的影响,也可以划分为价值链的上下游关系、竞争合作关系,以及考虑整个生态系统的影响。

同行业的影响因素,例如,行业中其他企业由于对丑闻和突发事件的应对不力,而损伤整个行业的合法性,进而对本行业企业的生存造成威胁(Desai, 2011)。这种行业整体的合法性危机是整个行业、群体的集体性死亡的一个主要原因。例如,当“南京冠生园”陷入“陈馅危机”时,上海冠生园、昆明冠生园进行紧急公关,宣布与南京冠生园无实质联系,便是为了防止合法性威胁的冲击。

社会网络和社会资本理论强调企业在所处社会网络中的位置属性,拓展了企业死亡的起因。在社会关系网络中,企业所处的位置结合连接的关系,决定企业在网络中可获取的知识和信息;企业拥有的社会资本,是指所拥有的表现为社会结构资源的资本财产(Coleman, 1988)。在社会网络中的位置决定企业的自主性程度,由此引申出“嵌入性”的概念,表明了企业在所处网络中的行为受到其他网络个体的限制。此外,将网络结构与资源依赖理论结合后发现,过度嵌入网络,在获取网络中的流动知识和信息的同时,行为也过多地受到其他个体的影响,这种外部的压力反而不利于企业的战略决策和变化。而网络效应意味着,当一个企业死亡时,可能产生“多米诺骨牌”效应。例如,一个企业的死亡破坏行业整体的合法性,导致集体性死亡事件。Yang等(2011)便是用网络嵌入性解释企业并购的意图,以此反映企业在产业链和供应链的位置以及与合作者、竞争者在关系网络中的位置均会影响企业的并购和被并购。

关于影响企业死亡的组织间因素,最关键的理论便是社会网络理论和生态理论。二者都在一定程度上刻画了企业与企业以及企业与环境之间的关系,包括竞争、合作、竞合关系。在社会网络和生态网络中的不同位置,以及该位置周围关系的属性,决定其受同行业或者跨行业死亡因素波及的程度大小,是分析企业死亡的组织间因素的重要出发点。未来的研究应该注重应用社会学或者生态学的相关理论,还原企业所处的系统,分析系统内外的影响企业生死因素。

(五)关于企业猝死研究的展望

企业的突发性死亡是企业死亡的一类特殊模式。

1.对“企业猝死”定义的拓展。根据企业死亡的特征,上文中将企业的“猝死”描述为一类发生在处于成熟阶段的企业的突发性死亡。事实上,若将内、外部是否可以预期作为定义标准,处于新创、成长阶段的具有发展前景的企业的突发性死亡也是未来研究中需要加以考虑的类别。这些资源基础丰厚、发展前景良好的创业企业为什么会突然死亡,是值得探究的话题。对应成熟企业猝死的模式和定义,这里尝试分析新创和成长阶段企业的猝死。

在新创阶段,死亡因素大于生存因素,死亡威胁较多,但不乏一些初始资源丰厚的企业;企业较为脆弱,还未达到结构上的稳定,死亡率通常较高。在这一阶段,企业猝死的原因通常不是管理性质的,而是外部因素的作用。例如市场需求的变化;企业需要在市场上表现自身的独特性,获取关注;而企业过多地注意内部管理的完善、注重管理框架的搭建反而会消耗企业创始人的注意力,不利于企业应对外部环境的变化。这一阶段,企业猝死的模式多是指单一产品的失败,这些产品失败的根本原因是跟大众需求不契合,产品的“新奇度”很重要,而基于客户需

求的持久的黏性是产品长期存在的关键。

在成长阶段,企业因为一段时间的积累,生存因素逐渐趋近于死亡因素。随着企业的成长,这些影响因素的组成会有变化,例如在新创阶段合法性、市场接受度作为最大的死亡因素,在成长阶段可能会被竞争者的威胁、无效率的管理所替代。这一阶段,企业猝死的主要原因由原先的非管理性的转换为管理性的,而市场和宏观环境的变化往往是导火索。创始人在扩大市场份额的同时,要关注内部管理的完善,注重企业整体价值体系的搭建,防止在本阶段撒下“衰落”的“种子”;从战略到管理架构、到创始人和管理层理念的形成,是企业度过成长期进入成熟期的关键。此外,企业要适当地隐藏自身,防止竞争者的群起而攻。这一阶段,企业猝死的模式更多的是单一业务单元的失败;至于整个企业的没落,其猝死的重要原因是忽视生存因素,在本应“输入”的阶段做大量的“输出”,无关的多元化大量消耗企业积累的资本,急于扩张和生长使死亡因素急速增加。

2.如何研究企业猝死。关于企业猝死的研究方法,应结合案例、档案数据和访谈、问卷数据,采用定性和定量研究方法,从现象出发,结合恰当的理论,在企业死亡的分析框架内,剖析企业猝死的前因后果。

企业猝死是现象级别的企业死亡事件。定性研究方法,从案例、访谈、问卷的渠道收集数据,是较为直接的探究方式,可帮助企业了解猝死的实质,但是定性方法的实践难度较大;定量的研究方法,需要精准地做出企业猝死的定义,并且从大量的二手数据中识别猝死的企业,考察猝死企业连续性的指标变化,可以从大数据的角度提供更多的证据,但定量方法往往缺乏对现实的把握。未来的研究需要结合二者,在接触实际现象的基础上,运用数理统计的方法,寻找更多的证据刻画企业猝死的影响因素。

主要参考文献

- [1]Almandoz J, Tilcsik A. When experts become liabilities: Domain experts on boards and organizational failure[J]. *Academy of Management Journal*, 2016, 59(4): 1124-1149.
- [2]Argenti J. Corporate collapse: The causes and symptoms[M]. New York: Wiley, 1976a.
- [3]Argenti J. Corporate planning and Corporate Collapse[J]. *Long Range Planning*, 1976b, 9(6): 12-17.
- [4]Balcaen S, Manigart S, Buyze J, et al. Firm exit after distress: Differentiating between bankruptcy, voluntary liquidation and M&A[J]. *Small Business Economics*, 2012, 39(4): 949-975.
- [5]Billings R S, Milburn T W, Schaalman M L. A model of crisis perception: A theoretical and empirical analysis[J]. *Administrative Science Quarterly*, 1980, 25(2): 300-316.
- [6]Birley S. The role of new firms: Births, deaths and job generation[J]. *Strategic Management Journal*, 1986, 7(4): 361-376.
- [7]Bruderl J, Schussler R. Organizational mortality: The liabilities of newness and adolescence[J]. *Administrative Science Quarterly*, 1990, 35(3): 530-547.
- [8]Carroll G R, Delacroix J. Organizational mortality in the newspaper industries of Argentina and Ireland: An ecological approach[J]. *Administrative Science Quarterly*, 1982, 27(2): 169-198.
- [9]Chaganti R S, Mahajan V, Sharma S. Corporate board size, composition and corporate failures in retailing industry[J]. *Journal of Management Studies*, 1985, 22(4): 400-417.
- [10]Christensen C M, Bower J L. Customer power, strategic investment, and the failure of leading firms[J]. *Strategic Management Journal*, 1996, 17(3): 197-218.
- [11]Christensen C. Patterns in the evolution of product competition[J]. *European Management Journal*, 1997, 15(2): 117-127.
- [12]Coleman J S. Social capital in the creation of human capital[J]. *American Journal of Sociology*, 1988, 94: S95-S120.
- [13]D'Aveni R A. Dependability and organizational bankruptcy: An application of agency and prospect theory[J]. *Management Science*, 1989b, 35(9): 1120-1138.

- [14]D'Aveni R A. The aftermath of organizational decline: A longitudinal study of the strategic and managerial characteristics of declining firms[J]. *Academy of Management Journal*, 1989a, 32(3): 577-605.
- [15]Desai V M. Mass media and massive failures: Determining organizational efforts to defend field legitimacy following crises[J]. *Academy of Management Journal*, 2011, 54(2): 263-278.
- [16]Dowell G, Swaminathan A. Entry timing, exploration, and firm survival in the early U.S. bicycle industry[J]. *Strategic Management Journal*, 2006, 27(12): 1159-1182.
- [17]Hambrick D C, D'Aveni R A. Large corporate failures as downward spirals[J]. *Administrative Science Quarterly*, 1988, 33(1): 1-23.
- [18]Hambrick D C, D'Aveni R A. Top team deterioration as part of the downward spiral of large corporate bankruptcies[J]. *Management Science*, 1992, 38(10): 1445-1466.
- [19]Hannan M T. Rethinking age dependence in organizational mortality: Logical formalizations[J]. *American Journal of Sociology*, 1998, 104(1): 126-164.
- [20]Hayward M L, Shimizu K. De-commitment to losing strategic action: Evidence from the divestiture of poorly performing acquisitions[J]. *Strategic Management Journal*, 2006, 27(6): 541-557.
- [21]Hlavacek J D, Thompson V A. Bureaucracy and venture failures[J]. *Academy of Management Review*, 1978, 3(2): 242-248.
- [22]Jennings P L, Beaver G. The managerial dimension of small business failure[J]. *Strategic Change*, 1995, 4(4): 185-200.
- [23]Josefy M A, Harrison J S, Sirmon D G, et al. Living and dying: Synthesizing the literature on firm survival and failure across stages of development[J]. *Academy of Management Annals*, 2017, 11(2): 770-799.
- [24]Kim E H, Schatzberg J D. Voluntary corporate liquidations[J]. *Journal of Financial Economics*, 1987, 19(2): 311-328.
- [25]Miller D, Friesen P H. A longitudinal study of the corporate life cycle[J]. *Management Science*, 1984, 30(10): 1161-1183.
- [26]Miller D. Common syndromes of business failure[J]. *Business Horizons*, 1977, 20(6): 43-53.
- [27]Moulton W N, Thomas H. Bankruptcy as a deliberate strategy: Theoretical considerations and empirical evidence[J]. *Strategic Management Journal*, 1993, 14(2): 125-135.
- [28]Ruef M. Assessing organizational fitness on a dynamic landscape: An empirical test of the relative inertia thesis[J]. *Strategic Management Journal*, 1997, 18(11): 837-853.
- [29]Sarkar M B, Echambadi R, Agarwal R, et al. The effect of the innovative environment on exit of entrepreneurial firms[J]. *Strategic Management Journal*, 2006, 27(6): 519-539.
- [30]Sheppard J P. Strategy and bankruptcy: An exploration into organizational death[J]. *Journal of Management*, 1994, 20(4): 795-833.
- [31]Shimizu K. Prospect theory, behavioral theory, and the threat-rigidity thesis: Combinative effects on organizational decisions to divest formerly acquired units[J]. *Academy of Management Journal*, 2007, 50(6): 1495-1514.
- [32]Singh J V, House R J, Tucker D J. Organizational change and organizational mortality[J]. *Administrative Science Quarterly*, 1986, 31(4): 587-611.
- [33]Sutton R I. The process of organizational death: Disbanding and reconnecting[J]. *Administrative Science Quarterly*, 1987, 32(4): 542-569.
- [34]Thornhill S, Amit R. Learning about failure: Bankruptcy, firm age, and the resource-based view[J]. *Organization Science*, 2003, 14(5): 497-509.
- [35]Trahms C A, Ndofor H A, Sirmon D G. Organizational decline and turnaround: A review and agenda for future research[J]. *Journal of Management*, 2013, 39(5): 1277-1307.
- [36]Tushman M L, Anderson P. Technological discontinuities and organizational environments[J]. *Administrative Science Quarterly*, 1986, 31(3): 439-465.
- [37]Yang H B, Lin Z A, Peng M W. Behind acquisitions of alliance partners: Exploratory learning and network embeddedness[J]. *Academy of Management Journal*, 2011, 54(5): 1069-1080.
- [38]Yu Y, Umashankar N, Rao V R. Choosing the right target: Relative preferences for resource similarity and complementarity in acquisition choice[J]. *Strategic Management Journal*, 2016, 37(8): 1808-1825.

Firm Death: A Review and an Agenda

Han Xia, Ma Hao

(National School of Development, Peking University, Beijing 100871, China)

Summary: This paper attempts to fill the gap in the literature by reviewing the scholarly research of firm death, especially the case of sudden death. Based on a critical review of the literature regarding the antecedents, types, and processes of firm death, we suggest avenues for future research in this arena and elaborate on the relevant methodological concerns.

For the purpose of this research, we adopt the following working definition of firm death: the disappearance, both nominally and substantively, of a business entity, either a self-contained, stand-alone unit or an entire corporation. As such, as a variation in either combination or degree of the above two dimensions, there might be real death, quasi-death, semi-death, or pseudo-death. Some firms are zombies, having substantively ceased functioning but remaining nominally alive. Others could be intentionally courting or securing nominal death while substantively operating as the same entities for tax or other purposes. Still others could be straddling around the death line waiting to go away naturally or hoping for an eventual turnaround. That is, firm death could be either voluntary or involuntary, or even indifferent. The typical form of death includes bankruptcy, liquidation, exit, or M&A.

As for the antecedents of death, causes could be found both in the external environment, and inside the firm. Regarding the processual characteristics of firm death, it could be a prolonged gradual death, or a sudden and abrupt event. While prolonged death might result in gradual declines in vital operational and financial indices, sudden deaths are often caused by insufficient cash flows, broken social/political ties, or totally unexpected extreme external events.

We suggest that future research on this topic should penetrate deeper into the intentions and motivations of firms in coping with their survival as well as death. When do firms voluntarily court death or at least partial death? How to detect that firm deaths are individual cases or collective phenomena? What are the relationships between the death of a firm or business and the death of an industry or a segment within an industry? Are there any discernible patterns of firm death in the different stages of industry life cycle? How are the entrepreneurial firms different from firms in mature or declining industries when it comes to the determinants and patterns of death? Are firm deaths or failures bad for the economy? What are the potential benefits, if any, of firm deaths?

Multiple theoretical perspectives are needed to fully examine and dissect the complex phenomenon of firm death at different levels of analysis, from business, firm, industry, to the concerned eco-system, covering both micro-foundations as well as macro-manifestations, comparing and contrasting firms from emerging economies where institutional environments are often relatively weak and underdeveloped and are in constant flux, with firms from more developed economies where institutional environments are more mature, formal and advanced. Multiple research methods are also called for in our search for better understanding of firm death in terms of observable patterns and consequences as well as underlying intentions and mechanisms.

Key words: firm death; firm failure; sudden death; downward spiral; antecedents; processes

(责任编辑: 宋澄宇)