

供应链集中度研究综述

——基于文献计量和知识图谱的分析

新疆财经大学工商管理学院 王海芳 王明涛^① 王鑫怡 马培培 张笑愚

【摘要】企业之间的竞争逐渐演变为供应链之间的竞争,供应链集中度很大程度上影响企业长期发展,成为当前学者研究的热点。文章采用文献计量法和 CiteSpace 软件,对 2001—2020 年收录在 Web of Science、CSSCI 以及 CNKI 数据库中研究供应链集中度的相关文献进行定量统计和知识图谱可视化分析,主要对供应链集中度文献特征、知识基础、研究前沿、热点议题进行探讨,并在此基础上构建整合研究框架。研究表明,供应链集中度研究遵循的主要理论为资源依赖理论、交易成本理论以及利益相关者理论,影响机制为风险效应和收益效应,研究前沿聚焦于研发投入强度、现金持有、盈余持续性、商业信用、资产专用性,热点议题主要集中在企业经济后果、管理决策、资本市场表现三个方面。

【关键词】客户集中度; 供应商集中度; 供应链集中度; 文献计量; 知识图谱

【中图分类号】F275 G353.1 **【文献标识码】**A **【文章编号】**1004-5937(2021)19-0115-08

一、引言

2017 年 10 月国务院办公厅印发《关于积极推进供应链创新与应用的指导意见》,首次将供应链发展上升到战略高度。宏观层面,供应链已成为促进中国经济转型、产业升级的强大推动力。微观层面,供应链作为企业获取信息和资源的重要渠道,其结构特征对企业生存发展、获取竞争优势发挥着越来越重要的作用^[1]。供应链集中度是企业供应链结构的重要特征,包括客户集中度和供应商集中度两个维度。根据 CSMAR 数据,2019 年国内近一半上市公司中前五大客户销售额占年度总销售额的比例、供应商采购额占年度总采购额的比例均超过 30%。不仅在中国,从 20 世纪 90 年代开始,美国企业逐渐转变之前依赖较多客户、供应商的做法,寻求与较少的客户、供应商来往(Ellis 等,2012)。相关统计显示,当前美国制造企业中三分之一以上的年销售收入来自前几大客户。企业与大客户、主要供应商建立商业合作关系,是获取竞争优势、创造超额利润的重要保障。但不容忽视的是,供应链集中度过高会引发潜在的风险:其一,大客户、主要供应商商业信用索取等

流动性侵占风险;其二,大客户、主要供应商流失,甚至破产带来的资金链断裂风险。因此,如何规避供应链集中度过高带来的风险又同时保证较高供应链集中度带来的收益,成为理论界、实务界关注的焦点话题。在 Galbraith (1952)较早探讨大客户对企业绩效的影响后,国内外学者从供应链集中度的风险效应和收益效应视角展开了对企业经济后果、管理决策、资本市场表现等的探索,取得了丰硕的成果。

近年来,已有一些学者发表了关于供应链集中度研究的综述性文献,但大多是从单一定性的视角进行回顾,缺乏定量系统性思维,尚未形成整体性研究框架。事实上,采用定量与可视化的研究方法全面系统地探讨供应链集中度领域的研究成果具有重要的理论意义。本文将采用文献计量学的研究方法,借助 CiteSpace 软件对国内外供应链集中度相关文献进行可视化分析与解读,深入探讨有关供应链集中度的文献特征、知识基础(高共被引文献、理论基础、影响机制)、研究前沿、热点议题,进一步形成供应链集中度研究的整合研究框架。

【基金项目】国家社会科学基金一般项目“‘一带一路’战略下新疆企业投资中亚市场进入方式选择研究”(16BGL077),新疆维吾尔自治区社会科学基金项目“一带一路背景下新疆能源企业实施绿色 IS 战略的对策研究”(19BGL107),新疆财经大学研究生科研创新项目“分析师跟踪与企业金融投资:监督治理还是业绩压力?”(XJUFE2021K039)

【作者简介】王海芳(1977—),女,新疆乌鲁木齐人,博士,新疆财经大学工商管理学院教授、硕士生导师,研究方向:财务管理;王明涛(1996—),男,河北邯郸人,新疆财经大学工商管理学院硕士研究生,研究方向:财务管理;王鑫怡(1995—),女,河南新乡人,新疆财经大学工商管理学院硕士研究生,研究方向:财务管理;马培培(1996—),女,河南平顶山人,新疆财经大学工商管理学院硕士研究生,研究方向:财务管理;张笑愚(1994—),男,山西太原人,新疆财经大学工商管理学院硕士研究生,研究方向:财务管理

^①王明涛为通讯作者。

二、数据来源与研究方法

(一)数据来源

本文选取数据基于以下两个原则:一是学界公认能够反映供应链集中度领域动态变化且有质量保证的文献;二是具有可操作性。数据获取过程如表1所示。国外客户集中度研究成果主要在2010年以后,而我国证监会于2001年开始要求企业自愿披露前五大客户、供应商信息,因此将检索时间设为2001—2020年,可以反映供应链集中度领域的发展历程,同时使本文具有较高的可操作性。

(二)研究方法

本文采用文献计量法并借助知识图谱工具,对供应链集中度文献进行统计、分析、可视化展示。文献计量法是一种定量分析方法,强调使用数学和统计学方法来描述文献总体特征(朱亮和孟宪学,2013)。基于文献计量法,本文对供应链集中度领域的期刊发文量分布、高共被引作者、高共被引文献进行统计分析。知识图谱是一种知识管理工具,是能够科学反映知识进程和现状的一种图形(陈悦等,2015)。本文借助CiteSpace软件,绘制出供应链集中度领域的关键词共现图谱,并归纳出热点议题。

三、供应链集中度文献特征分析

(一)发文时间分布

文献发文量统计是科学研究的基础环节,一定程度上可以反映目前供应链集中度研究的热度,并从侧面展示其发展趋势。如图1所示,2009—2019年国内和国内外发文量总体呈逐年上升趋势。2014年之前国内外年均发文量不足两篇,但进一步分析发现国内外高共被引文献主要集中

在这一阶段,奠定了供应链集中度领域的知识基础。此外,我国2013年1月1日起施行新准则^②,进一步要求企业披露前五大客户、供应商的情况,供应链集中度相关研究得到学术界的关注。理论基础的完善和国家出台的政策在一定程度上促使国内供应链集中度研究从2014年起呈爆发式增长。2017年至今,国内供应链集中度研究处于稳中有升阶段,研究主题不断丰富,外文发文量呈大幅上升趋势,国内外近三年总发文量占样本总量的59.8%。由此可以看出,近几年供应链集中度相关研究成为学术界探讨的热点问题。

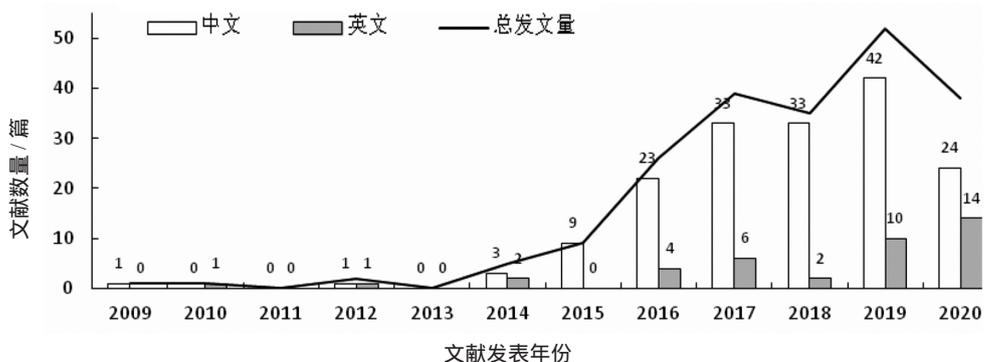
(二)核心作者分析

作者共被引次数和中心性是衡量一个作者在某领域学术影响力的重要指标。将CSSCI和Web of Science数据库中检索到的文献导入CiteSpace软件,关键节点选在“Cited Author”时间设定为2001—2020年,其他阈值

表1 数据检索情况

数据库	英文文献检索设定内容和结果	中文文献检索设定内容和结果		
	Web of Science(SSCI)	中国知网核心期刊(CNKI)	中国社会科学引文索引(CSSCI)	
数据分析方法	共被引分析、共现分析	共现分析	共被引分析、共现分析	
检索方式	TS = “Customer concentration” OR TS = “Supplier concentration” OR TS = “Supply chain concentration”	关键词 = “客户集中度”或关键词 = “供应商集中度”或关键词 = “供应链集中度”		
时间跨度	2001—2020年			
检索时间	2020年8月1日			
检索结果	40篇	169篇	49篇	

注:根据检索过程和检索结果整理。



注:根据Web of Science和CNKI数据库检索结果绘制,2020年数据截止到2020年8月1日。

图1 供应链集中度领域文献的时间分布

^②中国证券监督管理委员会公告〔2012〕22号(2012年9月19日)《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第2号——年度报告的内容与格式(2012年修订)》,自2013年1月1日起施行。

默认。根据作者共被引知识图谱整理得出国内外共被引次数最多的前五名学者(表 2)。国内学者王雄元、陈峻、张敏等,国外 Patatoukas、Dhaliwal、Irvine 等,他们在供应链集中度领域具有一定的影响力,对供应链集中度研究的发展具有重要作用。

表 2 供应链集中度高共被引作者

国内学者	共被引次数	中心性	国外学者	共被引次数	中心性
王雄元	24	0.16	Patatoukas	36	0.06
陈峻	17	0.48	Dhaliwal	28	0.22
张敏	17	0.41	Irvine	21	0.31
唐跃军	15	0.08	Campello	20	0.11
陈正林	9	0.05	Hui	17	0.02

(三) 发文期刊分布

对供应链集中度文献的发文期刊分布进行分析,有利于为该领域学者搜集资料、选择成果发表期刊提供指导。表 3 列出国内外供应链集中度研究发文量前五的期刊。从发文数量来看,国内《会计之友》《财会通讯》《会计研究》刊载供应链集中度主题的文章均超过 10 篇,说明这三本期刊对供应链集中度研究主题比较青睐,而国外前五的期刊发文量相差不大。进一步从发文量占比来看,国内前五的期刊占比 34.1%,国外为 31.3%,相比较而言国内供应链集中度研究发表期刊更为集中。从期刊的学科性质来看,国内发文量前五的期刊均属于财务、会计类期刊,说明供应链集中度受到国内财务领域学者的广泛关注,而国外前五的发文量期刊为会计、管理类期刊。从期刊的综合影响因子看,《会计研究》作为会计、财务类的顶级期刊引领了供应链集中度领域的研究,英文期刊为会计、管理决策、运营管理、供应链管理、市场营销领域顶级期刊。

表 3 供应链集中度文献期刊分布

中文期刊	发文量	占比/%	英文期刊	发文量	占比/%
会计之友	16	9.2	Accounting Review	3	7.1
财会通讯	15	8.7	Journal of Business Research	3	7.1
会计研究	14	8.1	Journal of Operations Management	3	7.1
财会月刊	8	4.6	Journal of Supply Chain Management	2	5.0
审计与经济研究	6	3.5	Journal of Marketing	2	5.0

四、供应链集中度知识基础与研究前沿

通过分析 CiteSpace 绘制的文献共被引图谱中关键节点和聚类信息,可以直观地把握供应链集中度领域的知识基础及研究前沿^[2]。

(一) 知识基础

本文所揭示的供应链集中度领域的知识基础包括三方面:一是供应链集中度研究高共被引文献的理论贡献;二是已有供应链集中度研究主要遵循的理论基础;三是供应链集中度研究的影响机制。

1. 高共被引文献分析

通过对供应链集中度高共被引文献(节点文献)的分析,能够识别出对该领域发展起重大作用的经典文献,进而揭示该领域的知识基础。按照图谱中节点大小进行排序,节点越大代表文献的共被引次数越多,参考价值越大,分别选取国内外共被引最高的前五篇文献(表 4)。

通过研读高共被引文献发现,国内学者唐跃军^[3]率先从大客户、主要供应商的议价能力视角探讨了供应链集中度与企业绩效之间的关系,其研究具有开拓性意义。张敏等^[4]是探讨供应链集中度对企业行为影响的主要开拓者,研究发现随着供应链集中度的增加,企业聘用大所进行审计的概率较低。王雄元等^[5-6]系统分析了大客户存在的风险和收益效应,为国内学者更好地理解大客户影响企业行为提供了理论指南,奠定了在供应链集中度领域的知识基础地位,他们发现客户集中度越高,审计费用越低,债券信用利差越高。陈峻等^[7]进一步发现大客户整合效应的强弱因企业外部环境的不同而表现出差异,研究证实企业所处的环境不确定性较低时,客户集中度与企业权益资本成本显著负相关,反之则显著正相关。

Patatoukas^[8]挑战了传统大客户通过强势的议价能力损害企业盈利能力的观点,提出成熟的客户关系能够提高企业的资产周转率和资产回报率,降低企业交易成本、运营成本等,进而增加企业的盈利能力,在客户集中度领域具有里程碑的意义。Irvine 等^[9]将 Patatoukas 的研究推进了一步,引入动态关系生命周期假设,全面探讨了客户集中的成本和收益在关系生命周期中是如何变化的,研究发现企业与大客户建立关系的早期,因投入大量专用性资产而具有较高的经营风险,但随着两者关系成熟,大客户的存在会显著提高企业的盈利能力。Dhaliwal 等^[10]研究发现客户集中度与企业权益资本成本显著正相关,进一步区分客户类型后发现,具有政府

表4 供应链集中度高共被引文献

文献类型	第一作者	年份	文献名称	期刊名称	共被引频次	中心度
国内文献	张敏	2012	供应商—客户关系与审计师选择	会计研究	16	0.52
	陈峻	2015	环境不确定性、客户集中度与权益资本成本	会计研究	16	0.32
	王雄元	2014	客户集中度与审计费用：客户风险抑或供应链整合	审计研究	15	0.33
	唐跃军	2009	供应商、经销商议价能力与公司业绩：来自2005—2007年中国制造业上市公司的经验证据	中国工业经济	11	0.12
	王雄元	2017	客户集中度与公司债二级市场信用利差	金融研究	8	0.11
国外文献	Patatoukas	2012	客户基础集中度对公司业绩和资本市场的影响	AR	31	0.53
	Dhaliwal	2016	客户集中风险与权益资本成本	JAE	22	0.16
	Irvine	2016	客户基础集中度、盈利能力和关系生命周期	AR	17	0.14
	Hui	2012	公司供应商、客户和会计稳健性	JAE	13	0.50
	Campello	2017	客户集中度和贷款合同条款	JFE	12	0.03

注：AR为Accounting Review，JAE为Journal of Accounting and Economics，JFE为Journal of Finance Economics。

背景大客户的企业风险较小。Hui等^[11]发现企业只有少数几个客户时，往往执行更稳健的会计政策，会计数字也更加保守。Campello和Gao^[12]研究证实企业与较少的客户交往，对企业和债权人之间的关系产生了负面影响，如增加了贷款合同中限制性条款数量、缩短贷款期限等，暴露出大客户收益效应的局限性。

2. 理论基础分析

在供应链集中度经典文献的基础上，结合近年来国内外相关文献进行系统梳理，发现以下三个理论构成了供应链集中度领域的主要理论基础。

(1)资源依赖理论。组织为了生产发展需与外部环境进行资源交换，获取关键资源，这种对外在资源的需求就产生了对外部组织的依赖(Elking等，2017)。资源依赖理论的基本特征是这种依赖关系可以是相互的，也可以是一方对另一方的过度依赖。过度依赖主要是一方为另一方投入过多的专用性资产而对另一方形成过度依赖的行为。具体到企业供应链上，企业原材料提供方是上游供应商，产品销售对象是下游客户，基于此企业势必会与供应商、客户形成资源依赖的关系。一方面，企业与上游主要供应商、下游大客户相互依赖时，有利于信息共享和资源互补等，促进企业供应链整合，保障企业创造更多超额利润；另一方面，企业过度依赖上下游时，会导致其议价能力丧失，特

定关系投资持续增加等，提高了企业经营和财务风险。

(2)交易成本理论。企业的交易成本主要包括信息搜寻成本、谈判成本、缔约成本、监督履约成本、处理可能发生违约行为的成本等(Coase, 1937)。企业与较多客户、供应商来往时，企业搜寻、谈判、监督、设计、制造流程、物流交付等成本较高。此外，双方更多是一种短期交易，企业以及客户和供应商发生机会主义行为概率较高，造成资源的非必要浪费。但当企业与较少的客户、供应

商商业往来时，凭借交易总量大、信任程度高、信息不对称程度低、交易成本小等特点，更易达到“帕累托最优”状态。此时，企业和大客户、主要供应商会建立特定的治理结构克服机会主义，保证双方利益最大化。

(3)利益相关者理论。企业的利益相关者是指那些在与企业维持关系中，投入一定的专用性资产，分担企业的经营风险，其活动能够影响企业目标的实现，并且受到企业实现目标过程中影响的个体或群体(贾生华和陈宏辉，2002)。在利益相关者中，位于企业上下游的主要供应商和大客户对企业的生产决策、战略选择、财务决策等起着重要作用。企业与大客户、主要供应商良好的关系是企业无形的、有较大价值的、竞争对手无法直接获得的特有资产，这些资产是企业超越竞争对手、保证市场竞争地位的核心优势。

3. 影响机制分析

根据供应链集中度研究的高共被引文献，并结合其主要的理论基础，发现供应链集中度影响企业行为的视角大体上可以分为两类：一是从供应链集中度风险效应出发；二是从供应链集中度收益效应出发。

(1)风险效应视角。主要体现在以下方面：一是当客户、供应商集中度高于某阈值后，大客户、主要供应商的议价能力会超过企业，进而在与企业讨价还价过程中拥有绝对

的控制力。其中,下游大客户要求企业降低产品价格、增加库存量、延长信用期限、提供更多的信贷等,而上游的主要供应商会降低原材料或产品的质量、提高价格、要求使用现金支付等。这些隐性的契约会帮助大客户或主要供应商榨取企业的利益,将自身的流动性风险转嫁给企业。二是大客户、主要供应商流失或破产带来的风险。企业与较少客户、供应商来往时,往往投入大量的专用性资产,当大客户、主要供应商流失时,这些专用性资产将会产生巨大的沉没成本,变得毫无价值,增加了企业被“套牢风险”。另外,如果企业丧失大客户、主要供应商,将导致产品大量积压、生产所需的关键原材料缺失等,对企业日常生产经营产生重大影响,甚至引起股价剧烈波动,增加了企业经营风险。

(2)收益效应视角。一方面,企业与较少客户、供应商来往时,有足够的精力管理与上下游的关系。在长期密切的合作中,企业与上下游之间的信息传播质量更好也更及时,有利于三者之间的资源整合和信息共享,有效降低企业与上下游之间的信息不对称程度,企业的供应链关系更为稳定。另一方面,大客户、主要供应商的存在提高了企业运营、生产、管理效率等,降低了销售、交易等成本,实现了更好的长期业绩。此外,双方为建立长期信任的关系,与企业进行长期交易的供应商可能会购买专门资产来为该企业的生产特定产品,而参与长期交易的客户可能会调整其生产技术来加工从该公司购买的产品,如果企业破产倒闭,这些资产将变得毫无价值,客户和供应商将面临巨大的转换成本。因此,大客户、主要供应商为保证自身利益,防止企业的风险波及自身,会利用自身强势的议价能力,主动监督和关注企业的经营业绩,在一定程度上充当监督企业的角色,降低企业代理问题。

(二)研究前沿

为进一步探索供应链集中度领域的前沿知识,在CSSCI文献共被引知识图谱的基础上,本文采用LLR算法对共被引文献进行聚类分析。LLR算法是从文献的标题、摘要和关键词提取术语,收集到的聚类信息更为准确。根据聚类结果得到#0研发投入强度#1现金持有#2盈余持续性#3商业信用#4资产专用性。聚类结果的Q值和S值均大于0.5,说明聚类结构显著并且是合理的。

五、供应链集中度热点议题

(一)关键词共现分析

关键词是一篇论文的核心概括和集中描述,对供应链集中度的关键

词进行共现分析,可以挖掘出供应链集中度领域的研究热点。将CNKI和Web of Science数据库中检索到的数据分别导入CiteSpace软件,节点选在“Keyword”,时间设定2001—2020年,其他阈值默认。如图2所示,图谱中节点的大小代表关键词出现的频次,一定程度上可以反映研究的热点。目前供应链集中度研究热点主要有创新、融资约束、现金持有、成本、经营风险等。基于对图2的解读,发现三个比较明显的关键词群:(1)企业经济后果;(2)企业管理决策;(3)企业资本市场表现。

(二)热点议题分析

从关键词共现结果可以看出,国内外学者重点探讨了供应链集中度对企业经济后果、管理决策、资本市场表现的影响。

1.供应链集中度与企业经济后果

(1)供应链集中度与企业绩效。关于供应链集中度对企业绩效的影响,已有文献结论并不一致。一部分学者从大客户、主要供应商的风险效应或收益效应出发,得出截然相反的结论(田志龙和刘昌华,2015;许江波和蒋晓浩,2018;Gosman等,2015)。另一部分学者认为,大客户、主要供应商对企业绩效的影响取决于两者相对议价能力的大小,随着客户、供应商集中度的增加,企业绩效水平表现出先升后降或先降后升的趋势。

(2)供应链集中度与企业融资能力。供应链集中度带来的风险性和收益性势必会影响企业的融资能力。一方面,王迪等^[13]实证结果表明,企业供应链集中度越高,银行长期和短期借款能力越强;另一方面,周冬华和王晶(2017)却认为大客户的存在增加了企业系统风险,导致股权融资成本增加。此外,李任斯和刘红霞(2016)发现在供应链的二元关系和三元关系下,企业获得的商业信用融资存在较大差异。在二元关系下,大客户及主要供应商与企业之间存在较大的竞争关系,企业获得的商业信用融资规模较少,期限也较短;在三元关系下,企业与大客户、

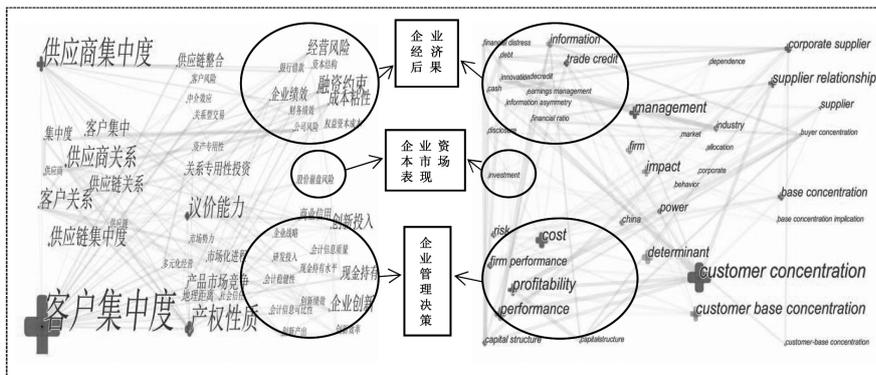


图2 供应链集中度关键词共现图谱

主要供应商之间更多是一种战略合作关系,大客户及主要供应商同时给予企业商业信用融资支持。

(3)供应链集中度与企业资本结构。企业与较少的客户来往,往往选择更具持续性和稳定性的长期债务融资应对大客户流失风险^[14]。此外,陈峻和张志宏(2016)发现随着客户集中度的提高,企业资本结构偏离目标资本结构程度越大,但相应的调整速度越快。

(4)供应链集中度与企业成本管理。成本粘性方面,朱开悉和胡秀峰^[15]研究发现企业为大客户、主要供应商投入的专用性资产越多,当销售额下降时相应的调整成本越大,费用粘性越强;江伟等(2017)发现在非国有企业中,客户集中度与成本粘性之间存在一种U型关系。成本结构方面,Chang等(2015)发现企业客户集中较高时,会选择刚性的成本结构;在国内距离大客户地理位置较近,以及营商环境较差的国有企业中,同样存在这种现象(江伟等,2018)。另外,赵自强等^[16]指出企业为规避大客户带来的经营和财务风险,会采用更为灵活的成本结构,但供应商集中度较高时,企业会选择更大比例的固定成本,表现出较低的成本结构弹性。

2. 供应链集中度与企业管理决策

(1)供应链集中度与会计决策。客户、供应商作为企业重要的外部利益相关者,对企业会计决策起重要作用。一方面,客户集中度越大,企业会持有更多的现金(赵秀云和鲍群,2014)、采取过激避税行为(曹越等,2018)、增加可操控性应计利润(Raman和Shahrur,2008)、降低盈余持续性(程敏英等,2019)等来防范大客户流失的风险。周华和谭跃(2018)发现,随着客户集中度的增加,企业营运资金偏离程度也会越大,但向目标营运资金值调整的速度较快。另一方面,当企业预期经营风险和经营压力变大时,为维持与大客户的关系,会利用自身信息优势进行信息的选择性披露(周冬华和梁晓琴,2018)、降低信息透明度以及披露更少的公共信息(Crawford等,2020),这些行为都会导致企业会计信息可比性下降。薛爽等^[17]发现较高的客户、供应商集中度增加了企业审计意见购买的概率,但与大客户、主要供应商为同一审计师时,会削弱这种关系。

(2)供应链集中度与企业库存管理。现有供应链集中度与企业库存关系的研究,学者主要从议价能力和运营管理两种观点展开。传统的议价能力观点认为,大客户的议价能力越强,越要求企业持有更多的库存,导致企业库存过剩,甚至出现成品报废的风险。但运营成本的观点认为企业与客户通过建立CPFR和VMI等信息共享机制,有利于企业供应链的集中管理,减少需求的不确定性,从而提高库存的周转率^[18]。

(3)供应链集中度与企业创新。近年来,有关供应链集中度与企业创新之间的关系研究展现出百花齐放的局势。吉利和陶存杰(2019)发现企业以大客户市场性导向的信息开展有针对性的创新,从主要供应商处获得技术性信息,缩小双方之间的技术缝隙,两者的集中都能够促进企业创新绩效提升。Krolikowski和Yuan(2017)指出较高的客户集中度导致企业更换大客户的成本变大,会激励企业加大新产品开发和创新力度。孟庆玺等^[19]发现较高的客户集中度加剧了企业融资约束,增加了企业经营风险,进而阻碍企业创新绩效。任莉莉和张瑞君(2019)研究发现企业的供应商集中度越高,融资约束越大,导致研发投入减少。此外,Zhong等(2020)发现客户集中度与企业的创新之间存在非线性关系。江伟等^[20]考虑到企业创新的异质性将其分为渐进式创新与突破式创新后,发现在国有以及与大客户地理位置相近的企业中,客户集中度越高,企业越倾向开展突破型创新。

(4)供应链集中度与企业商业信用供给。大客户通常依靠自身的竞争优势,要求企业为其提供更多商业信用(Hill等,2012)。吴娜和于博(2017)指出强势的大客户出于长期合作的考虑也会“体恤”企业,主动要求降低自身的商业信用融资,但这种体恤效应只存在风险较低的非国有以及创新程度低的企业中。Liu等^[21]从资源依赖理论出发,发现大客户市场份额对其贸易信贷有促进作用,但被企业的供应商集中度削弱;客户的政治资源增强了其市场份额对贸易信贷的影响,减弱了供应商集中度的负向调节作用。

(5)供应链集中度与企业投资。Chiu等^[22]发现大客户往往会夸大他们的需求或非约束性订单,诱导企业在产能或研发方面投入更多,使企业过度投资,进一步分析发现当大客户披露较多的风险因素时,会提升企业的投资效率。此外,李馨子等(2019)研究证实企业的客户集中度越大,金融投资越多,加剧了企业的“脱实向虚”。

3. 供应链集中度与企业资本市场表现

(1)供应链集中度与企业股利政策。企业与大客户和主要供应商的关系是股东收入的重要因素。Wang(2012)指出企业为应对专用性资产带来的财务困境问题,会控制生产成本,以及持有更多的流动性资产,而企业对流动资产更高的要求将减少股利的发放,表现出较大的股利平滑。焦小静和张鹏伟^[23]发现企业在选择股利支付政策时,大客户的收益效应替代了股利支付的治理机制,客户集中度与股利支付存在显著的负相关关系。

(2)供应链集中度与企业股票价格。成熟市场中企业客户集中程度意味着较大的风险,但在新兴市场中企业的客户集中度更多地代表IPO企业的正前景(Saboo等,2017)。Peng等^[24]认为国内投资者将企业上市时较高的

客户集中度理解为企业有良好的前景,愿意接受高的报价, IPO 的折价相对较低,进一步研究发现当企业前五大客户有关联方时,会增加投资者与企业之间的信息不对称,此时 IPO 的折价较大。另外, Mihov 和 Naranjo(2017)研究发现客户集中度较高的企业有着更高的股票收益特质波动。

(3)供应链集中度与企业股价崩盘风险。股价隐含的信息与投资者所获取信息间的差异以及经营风险的提升,是企业股价崩盘的主要原因。褚剑和方军雄^[25]认为大客户的供应链整合效应,能够抑制负面信息的隐藏,降低信息不对称,进而弱化股价崩盘风险。而部分学者则发现两者并非简单的线性关系。于博等(2019)发现客户集中度与企业股价崩盘风险存在 U 型关系,存在某一阈值。低于阈值,大客户的存在能够优化企业的流动性,降低企业为融资而隐藏负面信息的动机,进而降低股价崩盘风险,超过阈值后,大客户会利用其优势地位侵占企业的流动性,进而提升股价崩盘的风险。

通过对供应链集中度核心议题的梳理、分析,发现国内外学者在供应链集中度对企业经济后果、管理决策以及资本市场表现等方面的研究取得了丰硕成果,但结论不尽相同。本文认为导致不同结论的主要原因为企业外部环境不同,所处行业的特征、研究样本的差异以及理论基础、切入视角不同等。此外,供应商和客户作为企业重要的外部利益相关者同等重要,但目前关于供应链集中度与企业行为的研究相对较少。

通过分析相关结果,本文归纳出供应链集中度领域的整合研究框架,涵盖理论基础、影响机制、热点议题、研究前沿等。如图 3 所示。

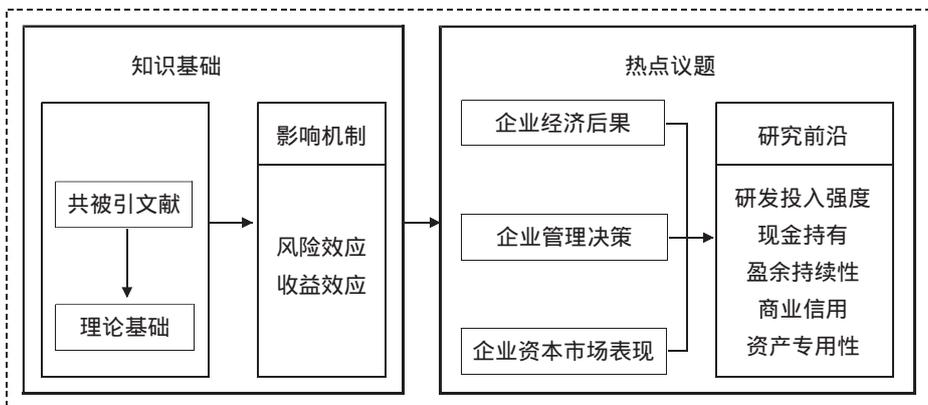


图 3 供应链集中度整合研究框架

六、结论与展望

本文运用文献计量法和 CiteSpace 软件,对 Web of Science 和 CSSCI 以及 CNKI 数据库中供应链集中度相

关文献整合分析,梳理了供应链集中度文献特征、知识基础、研究前沿、热点议题,凝练总结出供应链集中度领域的整合研究框架。

(一)研究结论

(1)从文献特征来看,国内供应链集中度研究从 2009 年开始,到 2014 年明显增加,呈蓬勃发展的态势,外文发文量近几年也大幅增加,供应链集中度已成为国内外学者共同关注的热门研究领域。在供应链集中度研究发展过程中,国内外一些学者,如陈峻、王雄元、Patatoukas、Irvine、Dhaliwal 等做出了突出贡献。通过对发文期刊的统计分析可知,中文期刊形成了比较稳定的发文核心期刊群,包括《会计之友》《财会通讯》《会计研究》等;英文期刊涉及多个学科的顶级期刊,包括 Accounting Review、Journal of Business Research、Journal of Operations Management 等,学科间的交叉更为紧密。

(2)从知识基础可以得出,供应链集中度应用的理论较为丰富,包括资源依赖理论、交易成本理论、利益相关者理论等。供应链集中度影响企业行为存在两种截然相反的视角,分别是风险效应和收益效应。事实上,供应链集中度的风险和收益两方面作用在企业长期发展中同时存在,但随着企业规模、议价能力、产品市场竞争地位等的变化其作用强度也在发生变化,从而对企业造成不同影响。此外,通过对共被引文献聚类分析,发现供应链集中度研究前沿聚焦于研发投入强度、现金持有、盈余持续性、商业信用、资产专用性。

(3)从热点议题来看,供应链集中度研究进展主要围绕企业经济后果、管理决策、资本市场表现等方面展开探讨。近年来关注较高的关键词有创新、融资约束、现金持

有、经营风险等。其中对资本市场表现的研究较少,未来将供应链集中度与行为金融学结合,探讨供应链集中度对企业资本市场表现的影响具有重大研究价值。

(二)研究展望

基于国内外现有研究,供应链集中度领域仍存在较大发展空间,未来可以关注以下方面:

(1)研究方法的创新。

在研究方法上,现阶段供应链集中度研究主要采用实证方法,根据大样本验证假设是否成立。未来研究可以尝试采用质性研究方法,如案例研究,调研人员可深入企业内部,长时间对单个或多个企业调查研究,从实务角度去剖析供应链集中度

影响企业行为的具体路径。

(2)细分客户、供应商类型。在国内市场环境下,区分企业前五大客户、供应商类型是否为政府部门或国有企业,并进一步验证影响企业的行为是何种类型客户、供应商驱动的,这些具有较强的现实和理论意义。

(3)企业内部情境因素的探索。现有供应链集中度研究大都只考虑企业的外部制度环境、市场化进程、产品竞争程度等情境变量,未来研究可进一步探索企业内部情境,如高管风险偏好、是否持股以及持股比例的边界作用等。●

【参考文献】

- [1] HOFMANN E. Linking corporate strategy and supply chain management [J]. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management* 2010, 40 (4) : 256- 276.
- [2] PERSSON O. The intellectual base and research fronts of JASIS 1986—1990 [J]. *Journal of the Association for Information Science & Technology*, 1994, 45(1) : 31- 38.
- [3] 唐跃军. 供应商、经销商议价能力与公司业绩:来自2005—2007年中国制造业上市公司的经验证据[J]. *中国工业经济* 2009(10) : 67- 76.
- [4] 张敏, 马黎珺, 张胜. 供应商—客户关系与审计师选择 [J]. *会计研究* 2012(12) : 81- 86.
- [5] 王雄元, 王鹏, 张金萍. 客户集中度与审计费用: 客户风险抑或供应链整合 [J]. *审计研究* 2014(6) : 72- 82.
- [6] 王雄元, 高开娟. 客户集中度与公司债二级市场信用利差 [J]. *金融研究* 2017(1) : 130- 144.
- [7] 陈峻, 王雄元, 彭旋. 环境不确定性、客户集中度与权益资本成本 [J]. *会计研究* 2015(11) : 76- 82.
- [8] PATATOUKAS P N. Customer- base concentration : implications for firm performance and capital markets [J]. *Accounting Review* 2012, 87(2) : 363- 392.
- [9] IRVINE P J, PARK S S, YILDIZHAN C et al. Customer- base concentration, profitability and the relationship life cycle [J]. *Accounting Review* 2016, 91 (3) : 883- 906.
- [10] DHALIWAL D S, JUDD J S, SERFLING M et al. Customer concentration risk and the cost of equity capital [J]. *Journal of Accounting and Economics*, 2016, 61(1) : 23- 48.
- [11] HUI K W, KLASA S, YEUNG P E et al. Corporate suppliers and customers and accounting conservatism [J]. *Journal of Accounting and Economics* 2012, 53 (1) : 115- 135.
- [12] CAMPELLO M, GAO J. Customer concentration and loan contract terms [J]. *Journal of Financial Economics*, 2017, 123(1) : 108- 136.
- [13] 王迪, 刘祖基, 赵泽朋. 供应链关系与银行借款: 基于供应商 / 客户集中度的分析 [J]. *会计研究* 2016 (10) : 42- 49.
- [14] 徐晨阳, 王满. 客户集中度改变了公司债务期限结构选择吗: 基于供应链风险溢出效应的研究 [J]. *山西财经大学学报* 2017, 39(11) : 111- 124.
- [15] 朱开悉, 胡秀峰. 供应商 / 客户集中度、专用性资产与企业成本粘性 [J]. *会计之友* 2018(6) : 112- 118.
- [16] 赵自强, 周誉, 李永奇. 供应链集中度与成本结构 [J]. *审计与经济研究* 2019, 34(1) : 55- 65.
- [17] 薛爽, 耀友福, 王雪方. 供应链集中度与审计意见购买 [J]. *会计研究* 2018(8) : 57- 64.
- [18] AK B K, PATATOUKAS P N. Customer- base concentration and inventory efficiencies: evidence from the manufacturing sector [J]. *Production and Operations Management* 2016, 25(2) : 258- 272.
- [19] 孟庆玺, 白俊, 施文. 客户集中度与企业技术创新: 助力抑或阻碍——基于客户个体特征的研究 [J]. *南开管理评论* 2018, 21(4) : 62- 73.
- [20] 江伟, 底璐璐, 胡玉明. 改进型创新抑或突破型创新: 基于客户集中度的视角 [J]. *金融研究* 2019(7) : 155- 173.
- [21] LIU B, WANG Y, SHOU Y. Trade credit in emerging economies: an interorganizational power perspective [J]. *Industrial Management & Data Systems* 2020, 120(4) : 768- 783.
- [22] CHIU T, KIM J, WANG Z et al. Customers' risk factor disclosures and suppliers' investment efficiency [J]. *Contemporary Accounting Research* 2019, 36(2) : 773- 804.
- [23] 焦小静, 张鹏伟. 客户集中度影响公司股利政策吗: 治理效应抑或风险效应 [J]. *广东财经大学学报*, 2017, 32(4) : 70- 81.
- [24] PENG X, WANG X, CHAN K C et al. Does customer concentration disclosure affect IPO pricing? [J]. *Finance Research Letters* 2019, 28(C) : 363- 369.
- [25] 褚剑, 方军雄. 客户集中度与股价崩盘风险: 火上浇油还是扬汤止沸 [J]. *经济理论与经济管理* 2016(7) : 44- 57.