

分类号 _____
U D C _____

密级 _____
编号 10741

兰州财经大学

LANZHOU UNIVERSITY OF FINANCE AND ECONOMICS

硕士学位论文

论文题目 战略视角下供应链关系对成本粘性
的影响研究

研究生姓名: 刘欣哲

指导教师姓名、职称: 南星恒 教授

学科、专业名称: 会计学

研究方向: 管理会计理论与方法

提交日期: 2023年6月19日

独创性声明

本人声明所呈交的论文是我个人在导师指导下进行的研究工作及取得的研究成果。尽我所知，除了文中特别加以标注和致谢的地方外，论文中不包含其他人已经发表或撰写过的研究成果。与我一同工作的同志对本研究所做的任何贡献均已在论文中作了明确的说明并表示了谢意。

学位论文作者签名： 刘欣哲 签字日期： 2023.6.7

导师签名： 高金恒 签字日期： 2023.6.7

关于论文使用授权的说明

本人完全了解学校关于保留、使用学位论文的各项规定， 同意（选择“同意” / “不同意”）以下事项：

1. 学校有权保留本论文的复印件和磁盘，允许论文被查阅和借阅，可以采用影印、缩印或扫描等复制手段保存、汇编学位论文；

2. 学校有权将本人的学位论文提交至清华大学“中国学术期刊（光盘版）电子杂志社”用于出版和编入 CNKI《中国知识资源总库》或其他同类数据库，传播本学位论文的全部或部分内容。

学位论文作者签名： 刘欣哲 签字日期： 2023.6.7

导师签名： 高金恒 签字日期： 2023.6.7

Research on the Influence of Supply Chain Relationship on the Cost Stickiness from a Strategic Perspective

Candidate : Liu Xinzhe

Supervisor: Nan Xingheng

摘 要

作为加快经济转型发展的重要措施，我国一直以来重视实体经济。2015年12月中央经济工作会议提出，要抓好“三去一降一补”五大任务，为我国经济持续繁荣提供了明确指引；2021年4月国家发展改革委、工业和信息化部、财政部、人民银行四部门联合发布《关于做好2021年降成本重点工作的通知》，对税收减免、融资成本、人工成本、物流成本和交易成本等方面作出了新的规定，坚持隐性、显性成本双降低。降低成本是企业经营管理的重要着力点，而降低成本粘性是降成本的关键突破口。在复杂的外部环境下，要想有效降低企业成本粘性，必须突破单个企业资源有限的桎梏，从整体上研究供应链关系对产业链中成本行为的影响。

文章以2010-2020年我国A股上市公司为样本，以资源依赖理论、信号传递理论、资产专用性等理论为基础，论述分析并提出假设，采用线性回归模型进行实证研究，以工具变量法、变量替代法、缩小样本范围等稳健性检验方式加以验证。研究结果表明，紧密的供应链关系会有效降低企业的成本粘性，且在不同竞争战略下供应链关系对企业成本粘性的影响不同。具体而言，在成本领先战略下，加强供应链合作不能降低企业的成本粘性水平；相反，在差异化战略下，加强供应链合作会对成本粘性产生显著的削弱作用。进而探究其影响机理发现，紧密的供应链关系主要通过降低企业代理成本从而降低成本粘性，但调整成本与管理者乐观预期路径未得到验证。拓展探究实施差异化战略的企业发现，相比于供给侧结构性改革政策提出前，供应链关系对成本粘性的抑制作用在政策提出后显著。

文章基于企业竞争战略的视角展开探讨，证实了紧密的供应链关系会有效降低企业成本粘性。本文的研究从理论层面来说，以企业竞争战略为切入点，进一步剖析供应链关系对成本粘性的影响，丰富了企业成本粘性的相关研究；从实践层面来说，既有助于企业进一步增强成本管理能力和做出更优成本决策、实现降本增效，也为政府加强宏观经济环境建设提供了可能路径。

关键词：供应链关系 成本粘性 企业竞争战略 供给侧结构性改革

Abstract

As an important measure to accelerate economic transformation and development, China has always attached importance to the real economy, and the Central Economic Work Conference in December 2015 put forward the five tasks of "cutting overcapacity, reducing excess inventory, deleveraging, lowering costs, and strengthening areas of weakness", which provided clear guidelines for China's sustained economic prosperity; in April 2021, the National Development and Reform Commission, the Ministry of Industry and Information Technology, the Ministry of Finance and the People's Bank of China jointly issued the Circular on the Key Work of Reducing Costs in 2021, Ministry of Finance, Ministry of Finance and People's Bank jointly issued the Notice on the Key Work of Cost Reduction in 2021, which made new regulations on tax relief, financing costs, labor costs, logistics costs and transaction costs, insisting on double reduction of implicit and explicit costs. Cost reduction is an important focus point for business management, and reducing cost stickiness is the key breakthrough to reduce costs. In the complex external environment, in order to effectively reduce the cost stickiness of enterprises, it is necessary to break the shackles of limited resources of individual enterprises and study the impact of supply chain relationships on the cost behavior in the industrial chain as a whole.

This paper takes the A-share listed companies in China from 2010 to 2020 as the sample, based on theories such as resource dependence theory, signaling theory and asset specificity, discusses and analyzes and proposes hypotheses, and uses linear regression models for empirical research, which is verified by robustness tests such as instrumental variables method, variable substitution method and reduced sample scope. The results of the study show that close supply chain relationships effectively reduce firms' cost stickiness, and the impact of supply chain relationships on firms' cost stickiness varies

under different competitive strategies. Specifically, under the cost leadership strategy, strengthening supply chain cooperation cannot reduce the level of cost stickiness; on the contrary, under the differentiation strategy, strengthening supply chain cooperation will have a significant weakening effect on cost stickiness. Further exploring the mechanism of its impact found that close supply chain relationship mainly reduces cost stickiness by lowering firms' agency costs, but the path of adjusting costs and managers' optimistic expectations was not verified. Expanding to explore firms implementing differentiation strategies, we find that the inhibitory effect of supply chain relationships on cost stickiness is significant after the policy is proposed compared to before the supply-side structural reform policy is proposed.

Based on the perspective of firms' competitive strategies, this paper explores and confirms that close supply chain relationships are effective in reducing firms' cost stickiness. From the theoretical point of view, this paper takes the competitive strategy of enterprises as the entry point to further analyze the influence of supply chain relationship on cost stickiness, which enriches the research on cost stickiness of enterprises; from the practical point of view, it helps enterprises to further enhance their cost management ability, make better cost decisions and achieve cost reduction and efficiency, and also provides a possible path for the government to strengthen the macroeconomic environment.

Keywords: Supply chain relationships; Cost stickiness; Corporate competitive strategy; Supply-side structural reform

目 录

1 绪论	1
1.1 研究背景.....	1
1.2 研究意义.....	2
1.3 研究内容及框架.....	2
1.4 研究方法.....	5
1.5 研究创新点.....	5
2 文献综述	6
2.1 成本粘性的相关研究.....	6
2.1.1 成本粘性的存在性.....	6
2.1.2 成本粘性的成因.....	6
2.2 供应链关系的相关研究.....	12
2.2.1 供应链关系的概念.....	12
2.2.2 供应链关系的经济后果.....	13
2.3 企业竞争战略的相关研究.....	17
2.3.1 竞争战略的分类.....	17
2.3.2 竞争战略对成本粘性的影响.....	19
2.4 文献评述.....	19
3 理论分析与假设提出	21
3.1 供应链关系对成本粘性的影响.....	21
3.2 竞争战略、供应链关系与成本粘性.....	22
4 研究设计	24
4.1 样本选择与数据来源.....	24
4.2 变量选择.....	24
4.3 建立模型.....	28
5 实证检验与分析	29
5.1 描述性统计分析.....	29
5.2 相关性分析.....	30

5.3	回归分析.....	33
5.4	企业竞争战略异质性检验.....	33
5.5	稳健性检验.....	36
5.5.1	工具变量法.....	36
5.5.2	变量替代法.....	39
5.5.3	子样本回归.....	40
5.6	进一步讨论.....	42
5.6.1	作用机制检验.....	42
5.6.2	基于相关政策的进一步检验.....	45
6	结语.....	49
6.1	研究结论.....	49
6.2	对策建议.....	49
6.3	研究不足与未来展望.....	50
	参考文献.....	51
	后 记.....	56

1 绪论

1.1 研究背景

习总书记在中国科协第十次全国代表大会中指出：“当今世界百年未有之大变局加速演进，国际环境错综复杂，世界经济陷入低迷期，全球产业链供应链面临重塑，不稳定性不确定性明显增加。”在大国博弈、产业变革等诸多因素作用下，众多公司面临着外部市场收缩、内部成本升高、亟需转型升级等压力。近年来，“黑天鹅”事件频发（栾甫贵等，2022）致使国际经济形势更加严峻，加剧了企业成本的不确定性，并沿着产业链上下游蔓延，这给企业成本决策和风险管理带来巨大挑战。在新常态下，从产业链整体研究供应链关系对企业成本行为的影响既具有重要的理论价值，也具有一定的现实意义。不仅能够突破已有从企业个体出发的研究局限，还有助于在整个社会树立供应链思维，布局高质量发展的供应链支撑体系。

成本是资源配置的结果，成本行为受到资源配置方式和决策行为的影响。成本粘性是反映企业资源配置效率的重要指标，高成本粘性会增加公司运营的波动性，使公司风险应对能力下降（张路等，2019）。以往关于成本粘性的研究主要局限于单一企业内部，但随着交易和分工的发展，我国已经形成了庞大的产业链，企业之间的竞争与合作也逐步从横向延展至纵向，单个企业的成本波动会沿着产业链传递并影响到其他企业。所以，在进行成本管理时，其组织基础不应该仅限于某一家公司，而应扩展到整个供应链（Andersen 等，2003）。

在对价值链系统进行阐述时，Porter（1980）提及供应链系统与企业战略的关系。企业会依据合理的供应链关系选择适合自身的竞争战略，并结合当前竞争战略的定位选择调整其供应链关系。即企业采取的战略不同，企业与供应商及客户之间的关系也会存在差异。与成本领先战略相比，实施差异化战略的企业成本粘性特征会更为明显。企业会因其产品的专用性而使得客户议价能力更强，也会为满足客户的个性化需求而反复与供应商谈判。因此，在研究供应链关系对企业成本粘性的影响时，有必要分析企业当前的竞争战略模式。

基于此，本文立足于企业战略视角，利用 2010-2020 年 A 股上市公司数据，从“供应商-企业-客户”整体考察供应链关系对成本粘性的影响，并在此基础上探讨不同战略定位下供应链关系对成本粘性的不同影响水平。

1.2 研究意义

本文从企业战略视角出发，探究供应链关系对成本粘性的影响及影响路径，并进一步讨论了差异化战略下供给侧结构性改革前后供应链关系对成本粘性的影响，本研究具有一定的理论与实践意义。

（1）理论意义

第一，丰富和完善成本动因的相关理论。已有文献大多关注“供应商-企业”、“客户-企业”等二元关系对企业成本粘性的影响，忽视了二元关联因素之间的交互作用。本文研究供应链整体的关系与企业的成本粘性行为，可以丰富和完善供应链相关理论体系，为分析供应链关系与企业成本管理问题提供了新的研究视角，进而揭示了供应链关系下成本变动的行为规律。

第二，本文以企业战略的视角作为全局切入点。将不同竞争战略下供应链关系对成本粘性的影响逐一分析并阐释，为成本粘性相关研究扩展了新的思路，同时也为成本管理理论、供应链关系与企业竞争战略搭建了桥梁，对完善成本粘性理论体系和管理会计的发展起到一定的推动作用。

（2）实践意义

对企业而言，有助于提升企业竞争力。现有研究大多集中于供应链关系对信息披露、融资状况、经营管理等因素的影响，本文在考察了供应链关系对企业成本粘性行为影响的基础上对不同战略下的影响进行区分。这有助于企业了解并选择不同供应链关系下竞争战略类型的决策行为，帮助企业的成本管理提供正确的决策信息，确保成本战略选择的合理性与科学性，帮助提升企业价值与竞争实力。

对国家而言，为供应链管理实践与政策制定提供经验证据。本文经过实证检验探究上市公司不同战略下供应链关系对成本粘性的具体影响表现，并进一步验证了供给侧结构性改革前后实施差异化战略的企业供应链关系对成本粘性影响的差异性，为监管部门制定监管政策提供依据。政府监管机构在制定监管政策之前，只有厘清不同战略下供应链关系对成本粘性的影响，才能保障政策落实的有效性与针对性。

1.3 研究内容及框架

本文旨在从企业战略的角度探讨供应链关系对成本粘性的影响及具体机制，并进一步研究在实施供给侧结构性改革前后，采用差异化战略的企业供应链关系对成本粘性的不同影响。

本文的结构如下：

第一章：绪论。首先，介绍企业在国际和国内形式下所面临的“降成本”问题，并提出从产业链全局视角来降低成本粘性的思路；其次，提出本文的研究主题，并说明其理论和实践意义；最后，描述本文的结构和内容、研究方法和创新点。

第二章：文献综述。回顾关于成本粘性、供应链关系和企业竞争战略的现有文献。整理和探讨已经研究过的观点，并确定现有文献中所关注的关键研究问题，为本文所要研究的问题提供基础。

第三章：理论分析与假设提出。根据资源依赖理论、信号传递理论和资产专用性理论进行理论分析并提出假设。分析战略视角下供应链关系和成本粘性之间的逻辑联系，并得出两个研究假设。

第四章：研究设计。首先，介绍研究对象、样本选择区间、研究数据来源以及样本的初步筛选和处理；其次，介绍被解释变量（成本粘性）的选择和计算，解释变量（供应链关系）的测量，以及控制变量的选择和定义；最后，结合现有的研究和本文的研究主题，构建相应的检验模型。

第五章：实证检验与分析。首先，进行描述性统计和相关性分析，以排除共线性对结果的影响；其次，通过对构建的模型进行回归分析从而证明理论假设；再次，通过计算行业平均供应链集中度作为工具变量、利用 ABJ 模型重新定义解释变量、子样本回归的方式证明研究结果的稳健性，使研究结果更具有说服力；最后，进一步探讨供应链关系对成本粘性的影响路径，以及采取差异化战略的企业在实施供给侧结构性改革前后两者的影响差异。

第六章：结语。首先，根据前文分析归纳出本文研究结论；其次，依据研究结论对企业与政府有关部门提出对策建议；最后，针对本文研究的不足之处进行总结并对未来研究做出展望。

本文研究框架见图 1.1：

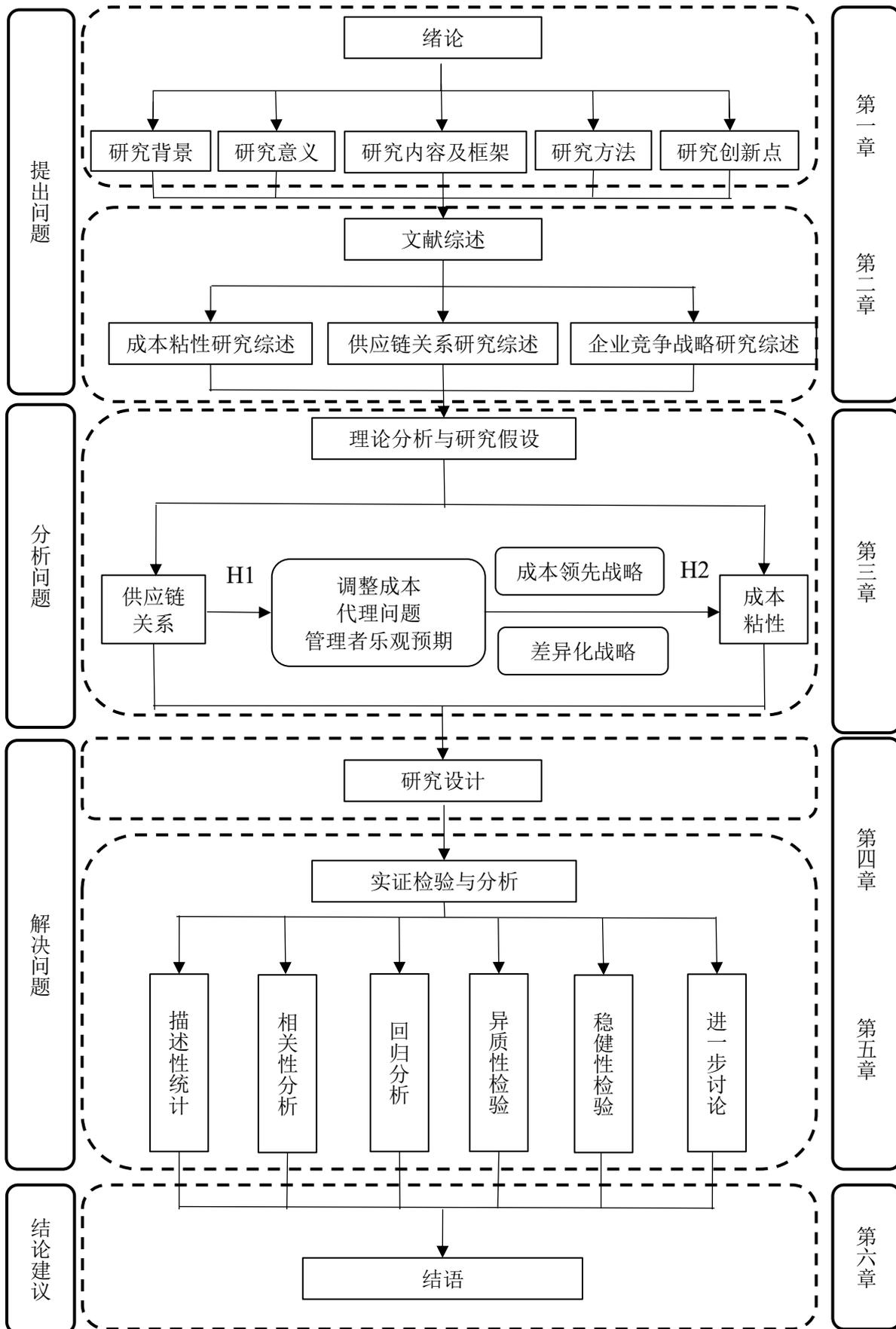


图 1.1 本文研究框架

1.4 研究方法

为保证研究结果的科学性和合理性，本文采用了实证研究的方法。具体而言，本文利用中国 A 股上市公司 2010-2020 年披露的信息，将“供应商-公司-客户”整体考虑在内，从企业战略的角度考察供应链关系对成本粘性的影响。本文利用的数据来源于国泰安数据库，采用 Stata16 对相关数据进行处理和分析。

1.5 研究创新点

本文由当今社会背景下企业成本决策和风险管理面临的问题引发思考，提出战略视角下供应链关系是否以及如何影响企业成本粘性这一紧跟时代背景的研究命题，本文的创新点如下：

(1) 研究视角的创新。本文基于竞争战略这一视角探讨供应链关系对成本粘性的影响。目前部分学者在供应链关系对成本粘性的影响方面进行了一定的探索，但是鲜有文献立足企业战略视角来考察供应链关系对成本粘性的影响。本文的相关研究，不仅明确了供应链关系对企业成本粘性的影响，而且更加精确地区分出不同竞争战略水平下供应链关系对企业成本粘性影响的差异，为供应链关系对企业成本粘性影响的相关研究提供更全面且深入的解释。

(2) 研究内容的创新。本文从作用机制检验和政策异质性研究这两方面予以创新，为现有研究做出一定的贡献。已有研究没有考虑到不同政策背景下供应链关系对企业成本粘性发挥的不同价值，本文进一步讨论了采用差异化战略的企业在供给侧结构性改革前后供应链关系对成本粘性的影响，以期为我国相关政策实施及促进企业降本增效提供经验证据。

2 文献综述

本章将梳理各研究的细分领域。首先，从成本粘性的存在性、成因和经济后果的角度来回顾关于成本粘性的文献。其次，整理与供应链关系相关的研究成果。再次，讨论企业竞争战略的分类及其对成本粘性的影响。最后，在回顾的基础上对现有文献进行总结，以期发现当前文献中的差距和局限性，本文研究提供思路与方向，并为为进一步研究铺平道路。

2.1 成本粘性的相关研究

2.1.1 成本粘性的存在性

SG&A 成本粘性的概念是由 Anderson 等（2003）首次提出的，他们证明了美国上市公司中成本粘性的普遍性。具体来说，发现了当成本随业务量变化时，业务量变化方向上的边际变化率不对称现象。此后，各国学者对成本粘性进行了研究，并发现其在各自的背景下均普遍存在。例如，Weidenmier 和 Subramanian（2003）研究了销售成本是否具有粘性，发现只有当营业收入的变化超过 10% 时才会表现出粘性行为。同样，Calleja 等（2006）研究发现，美英德法四国都存在成本粘性现象，而 Yasukata（2011）观察到 1991-2005 年日本公司的成本粘性普遍存在。此外，Banker 和 Bezaalov（2010）将样本扩大至 19 个 OECD 国家的 15833 家公司，发现成本粘性是普遍存在的。

我国学者对成本粘性的研究相对较晚，始于 2004 年。孙铮和刘浩（2004）首次对中国上市公司的成本粘性进行了实证研究，其结果显示，与美国相比，中国上市公司的成本粘性水平更高。刘武（2006）发现中国上市公司的成本粘性存在一些行业差异，而孔玉生等（2007）提供了中国上市公司成本粘性的证据，证明营业成本的增加超过销售量的一定比例。赵庆庆等（2022）也通过实证检验证实了制造企业普遍存在成本粘性。总的来说，这些研究证实成本粘性在不同背景下的存在性，它们的发现为进一步研究这一现象奠定了基础。

2.1.2 成本粘性的成因

目前关于成本粘性成因方面的研究已较为丰富，其中主要有三种观点得到了广大学者的认可，分别是：调整成本、代理问题和管理者乐观预期。

（1）调整成本

Anderson 等（2003）调查结果表明，随着企业的业务量下降，企业的固定资产专用性程度越高，其调整成本也越高；另外，在构建稳固的人力资本关系时，公司已经投资大量的资金，而这种资金不能得到维护，将来想重新获得会付出更大的代价。因此，企业的管理者认为，由于其较高的调整成本，故而形成了成本粘性。Balakrishnan 和 Gruca（2008）通过研究美国医药行业，发现医生十分注重对患者的照护，相比于其他的服务，医生需要付出更多的调整成本，因此具有更高的成本粘性。Banker 等（2010）认为，成本粘性的根本原因主要在于调整成本的存在。当企业销售量增加，管理者往往被迫分配大量资源以满足相应的需求。然而，在销售量下降的情况下，管理层一般不太愿意缩减他们的资源，因为这样的行动方案往往会带来巨大的调整成本。这导致了成本和收入之间的不对称，最终导致了成本粘性的出现。Rajiv 等（2013）采用 1990-2008 年期间 19 个 OECD 成员国的企业数据为研究样本，利用各国的就业保护立法条款来衡量劳动力调整成本，并进行实证分析，结果表明当国家层面的就业保护立法条款越严格时，调整成本就越高，企业的成本粘性水平就会越高。根据陈灿平（2008）的研究，高新技术企业主要分布在东部地区，劳动密集型企业主要分布在中西部，而劳动密集型企业的调整成本比较高，因此中西部地区的费用粘性要高于东部。由此可得，企业的费用粘性在我国存在一定的地域差异性。刘媛媛和刘斌（2014）研究发现，企业的用工成本自从《劳动合同法》颁布以来已经提高，也就是说，当业务量下降时，企业解聘雇员的调整成本将会提高，即日后聘用员工可能要花费更多成本，所以管理层在业务量下降时可能不会马上解聘员工，从而加剧了企业的成本粘性。江伟等（2016）指出，自从国家实行《最低工资规定》后，企业的雇佣成本大幅上升，当企业的业务量增长时，企业管理层的加薪幅度会变小；在公司出现业务量减少的情况下，管理层往往采取削减成本的策略，即通过裁员来减少员工数量。但由于这种行动会产生潜在消极后果，如员工士气下降、生产力下降和潜在的法律风险，管理层可能对裁员感到犹豫。因此，成本削减可能不会及时和按比例地发生，从而导致成本粘性。刘嫦等（2020）提出，在融资约束严重的公司中，财务柔性通过调整成本路径增强成本粘性的作用更为显著，并以实用资本投资和创新投资两种指标进行实证检验来厘清这一作用过程，从而更好地佐证了调整成本路径。张博等（2022）分析认为，随着中国人口老龄化程度加重，招聘与培训成本将会上升，进而会加大人力调整成本。因此，在企业业务量下降时，企业不愿裁撤人员，故而劳动

力成本粘性就会上升。

(2) 代理问题

Homburg 等 (2008) 进行了实证分析, 发现管理层为追求个人利益而不合理地分配各种公司资源是造成公司成本粘性的一个重要原因。这一现象归因于代理问题, 代理问题指的是当管理者将个人利益置于股东利益之上时, 管理者和股东之间的利益冲突就会产生。代理问题为管理者创造了维持高成本和防止成本削减措施的动机, 导致公司成本粘性的持续存在。Hope 和 Thomas (2008) 认为, 管理者通常是通过盲目扩张来获取更高的报酬、声誉和社会地位, 这将导致企业的成本和支出迅速上升, 但当业务量减少时, 他们又很难减少对企业的投入, 这样就形成了成本粘性。Chen 等 (2012) 指出, 目前已有的研究主要从经济学角度探讨了成本粘性产生的原因, 但同时也发现, 成本粘性还受到代理问题的影响, 管理者往往优先考虑自己的私利, 忽视企业的实际情况, 为了建造个人帝国而盲目地扩大生产规模, 一味追求自身的地位和声誉等需求, 导致企业的成本急剧上升。但当业务总量减少时, 管理层又不愿减少成本以保持自身的资源规模, 从而加剧了企业的成本粘性。Kama 和 Weiss (2010) 发现代理问题对成本粘性的影响并不确定: 为达到预定短期目标, 管理者倾向于在企业销量下滑时减少大量资源, 当企业销量回升时, 其会趋向于限制资源的增加, 因而降低企业成本粘性; 经理人若存在建造个人帝国动机, 会趋向于使企业资源最大化, 从而增加企业费用粘性。万寿义和王红军 (2011) 研究发现, 当管理层拥有较高的自我利益取向时, 成本粘性就会更高。经过深入研究发现, 可以通过采取将董事会主席与 CEO 的职责分离、增加独立董事的比重等方式, 来建立更好的董事会治理机制, 从而减少企业的成本粘性。谢获宝和惠丽丽 (2014) 通过分析 425 家 A 股公司的财务数据, 对代理问题和成本粘性之间的关系进行全面研究。他们采用了四个变量, 包括 CEO 任期、变动、薪酬和公司的自由现金流, 来全面衡量代理问题。研究结果表明, 代理问题大大增加了公司的成本粘性。此外, 他们的研究还表明, 改善公司治理可以减轻代理问题对成本粘性的影响, 从而导致企业成本粘性的降低。穆林娟等 (2013) 从行为金融学视角进行分析发现, 管理者有很强的扩张动机时, 其成本粘性相对较高, 当资本密集度越高时, 二者之间的关系就越显著; 通过实证分析还发现, 一个强有力的公司治理框架可以作为有效的机制, 以减轻代理问题对公司成本粘性的影响。通过建立适当的内部控制机制, 如审计委员会和独立董事, 管理层的自我服务行为得到遏制, 公司的透明度和问责制水平得到提高。因此, 出现成本粘性的

可能性就会减少。此外，完善的治理结构可以促进不同利益相关者的利益一致，从而最大限度地减少代理问题对公司成本结构的不利影响。因此，健全的公司治理体系在减少公司成本粘性方面起着举足轻重的作用。刘慧龙等（2017）的研究揭示了从最终控制人的层数和对管理层的监督程度之间的复杂关系，最终影响到代理问题和成本粘性水平。具体来说，他们的研究表明，层级较多的公司经历了相对更严重的代理问题，最终导致成本粘性水平增加。此外，这种影响在融资约束程度较低、股权结构较分散的公司中更为明显，这进一步证明了管理层的代理问题对成本粘性的影响。在已有研究的基础上，方巧玲等（2021）进行了实证分析，探讨股权质押对劳动力成本粘性的影响，揭示了股东和管理层之间复杂的相互关系。他们的研究表明，股权质押加剧了这两个群体之间的代理问题，导致管理者不愿意实施裁员或减薪等削减成本的措施，这反过来又导致了劳动力成本的不对称调整和成本粘性的降低。栾甫贵等（2022）扩展了分析框架，将第一类由多个大股东合谋带来的代理问题纳入其中，强调了这类股东之间的冲突对成本粘性的影响。研究发现，多个大股东加剧了管理层代理问题，最终导致了公司成本粘性的增加。这些研究共同为成本粘性背后的复杂动态以及代理问题在形成这一现象中的作用提供了宝贵的见解。

（3）管理者乐观预期

近年来，人们越来越关注在宏观经济背景下研究管理层的预期对成本粘性的影响。ABJ（2003）的早期研究表明，在经济增长时期，管理层对企业未来发展的乐观态度会导致资源配置的增加，从而使成本粘性水平提高。相反，在经济衰退时期，管理层可能会对未来采取消极的心态，导致资源配置减少，成本粘性水平降低。李秉成等（2016）进一步支持了这一结论，研究发现，由于管理者对未来的积极预期增加，宏观经济增长率上升导致了企业成本粘性水平降低。相反，由于管理层对未来的态度变得更加消极，宏观经济增长率下降使得企业成本粘性增加。孙铮和刘浩（2004）研究发现，在宏观经济发展总体呈上升趋势的情况下，管理层往往对公司的未来表现出看好的前景，导致成本粘性的提高。然而，这种关系的统计结果尚不显著。这一发现揭示了自利的管理行为的普遍性。Banker 等（2010）通过研究订单情况和 GDP 增长对成本粘性的影响，对这些发现进行了扩展。研究发现，管理层对未来业务增长的积极预期由订单和 GDP 的上升趋势所揭示，这会加剧成本在上升方向上的变化，并减缓其在下降方向上的变化，最终导致成本粘性的提高。其他研究也考察了管理层的信心水平和成本粘性之间的关系。

Chen 等（2013）发现，过度自信的管理者往往会高估自己控制和影响商业结果的能力。这往往会导致对公司未来业绩的偏见或积极态度，即使是在业务量下降的情况下。因此，这类管理者更有可能维持现有的资源水平，抵制削减成本，从而提高成本粘性的水平。梁上坤（2015）指出，过度自信的管理层往往选择维持资源水平以期待未来的改善，从而导致更高的成本粘性。李粮和赵息（2013）研究认为，营业收入的上升引发了管理层的主动性，导致了成本粘性的增加。研究还发现，随着营业收入上升趋势的持续，管理层的主动性会加强，从而促使成本粘性现象更加严重。周兵等（2016）提出不同的管理者预期可以调节企业战略和成本粘性之间的关系。具体来说，实施差异化战略的企业可能倾向于更大程度的成本粘性，这种倾向可以追溯到其领导人过度乐观的期望。相比之下，那些支持低成本战略的公司可能会表现出更大程度的成本灵活性，因为他们倾向于成本控制措施。这是因为采用这种方法的经理人不太可能怀有过于乐观的期望，而是更倾向于对成本进行现实的评估，从而在组织内产生更大的反成本粘性。何邓娇（2017）认为企业的成本粘性水平受到管理者对企业未来发展前景的显著影响。具体来说，与成熟期相比，管理者在成长期往往对公司的未来发展表现出更大的信心和乐观预期。这种积极的预期反过来会提高公司的成本粘性水平。李鹤尊等（2020）认为 ERP 系统提供及时、透明的信息可以使管理者更准确地预测市场需求变化，并随之以主动和适应性的方式调整资源投入。通过利用 ERP 系统的力量，企业能够驾驭市场的不确定性，减轻成本粘性的影响，从而提高其竞争力和长期可持续性。

成本粘性的相关研究主要观点及代表性文献如表 2.1 所示：

表 2.1 成本粘性的相关研究

成本粘性		观点	代表性文献
存在性	国外	美国上市公司普遍存在成本粘性	Anderson 等 (2003)
		销售成本在营业收入变化较大时存在成本粘性	Weidenmier 和 Subramanian (2003)
		美英法德均存在成本粘性	Calleja 等 (2006)
		日本存在成本粘性	Yasukata (2011)
		成本粘性在全球所有企业中普遍存在	Banker 和 Byzalov (2010)
	国内	中国上市公司费用粘性水平更高	孙铮和刘浩 (2004)
		成本粘性存在行业差异性	刘武 (2006)
		上市公司成本粘性具有普遍存在性	孔玉生等 (2007); 赵庆庆等 (2022)
	成因	调整成本	资产专用性与人力资本关系调整成本高, 成本粘性高
医生日常看护病人调整成本高, 成本粘性高			Balakrishnan 和 Gruca (2008)
业务量下降时, 缩减资源产生较高调整成本, 形成成本粘性			Banker 等 (2010)
国家就业保护立法条款越严格, 调整成本越高, 成本粘性越高			Rajiv 等 (2013)
劳动密集型企业调整成本较高, 中西部地区费用粘性较高			陈灿平 (2008)
《劳动合同法》出台后, 员工解聘调整成本提升, 成本粘性提高			刘媛媛和刘斌 (2014)
《最低工资规定》出台后, 保留员工机会成本提高, 成本粘性降低			江伟等 (2016)
财务柔性通过调整成本路径增强成本粘性			刘嫦等 (2020)
人口老龄化增加人力调整成本, 增加劳动力成本粘性			张博等 (2022)

续表 2.1 成本粘性的相关研究

成因	代理问题	管理层追求个人利益形成的代理问题导致成本粘性	Homburg 等 (2008) ; Hope 和 Thomas (2008) ; Chen 等 (2012)
		代理问题对成本粘性的影响不确定	Kama 和 Weiss (2010)
		管理层高自利倾向增加企业费用粘性, 良好董事会治理机构降低企业费用粘性	万寿义和王红军 (2011) ; 谢获宝和惠丽丽 (2014)
		资本密集度越高, 代理问题对成本粘性的影响越显著	穆林娟等 (2013)
		最终控制人对管理层监督受限, 代理问题越严重, 成本粘性越强	刘慧龙等 (2017)
		股权质押通过代理问题路径提高劳动力成本粘性	方巧玲等 (2021)
		第一类代理问题纳入分析框架	栾甫贵等 (2022)
	管理者乐观预期	宏观经济增速上升, 管理者预期乐观, 成本粘性降低	ABJ (2003) ; 李秉成等 (2016) ; 孙铮和刘浩 (2004)
		信号显示业务量上升, 管理层预期积极, 形成成本粘性	Banker 等 (2010)
		管理者过度自信时, 业务量下降, 选择维持现有规模, 成本粘性较高	Chen 等 (2013)
		营业收入上升, 管理者预期乐观, 产生成本粘性	李粮和赵息 (2013) ; 梁上坤 (2015)
		管理者预期可调节企业战略与成本粘性间的影响关系	周兵等 (2016)
		企业成长期时管理者预期更乐观, 成本粘性更高	何邓娇 (2017)
		ERP 系统会通过影响管理者预期降低企业成本粘性	李鹤尊等 (2020)

2.2 供应链关系的相关研究

2.2.1 供应链关系的概念

供应链关系是一个被广泛研究的概念, 学者们对此有不同的解释和表述。在国外, Ellram (1990) 认为, 供应链关系是一种买卖双方的协议, 需要分享信息、共担风险和共享收益。Buzzeel 和 Ortmeier (1995) 进一步阐述了伙伴关系是分销商和供应商之间的一种持续的合作关系, 其特点是共享目标、政策、采购程序和产品分销渠道。Maloni

和 Benton (1997) 特别研究了供应链环境中的伙伴关系, 并将其定义为供应链中独立成员之间旨在实现特定目标或利益的协调关系。而 Dyer 等(1993, 1998, 2000) 认为, 供应链关系是合作方之间的独家合作, 旨在优化整个价值链的效率。

在国内, 马士华(2000) 将供应链关系定义为供应商、制造商和采购商之间在特定时期内分享信息、风险和利润的协议关系。叶飞等(2007) 将供应链伙伴关系概念化为上下游企业之间长期稳定的关系, 其特点是信息共享、利益共享和风险共享。同时, 廖成林等(2008) 认为, 敏捷供应链中企业间的供应链关系是供应商、制造商和分销商之间的协议, 目的是在规定的时间内分享信息、风险和利润, 维护供应链的持续稳定和整体竞争优势。

2.2.2 供应链关系的经济后果

(1) 影响信息披露

近年来, 供应链关系对信息披露的影响一直是学者们非常关注的话题。Bowen 等(1995) 的开创性工作揭示了供应链中的隐性合同关系, 发现其对盈余管理有重大影响。Dou 等(2013) 揭示了供应链关系与企业盈余管理动机之间的联系, 强调了利润的波动如何影响供应商或客户的风险预期。在对 A 股上市公司的综合分析中, 方红星等(2017) 发现供应链关系可以解释企业的盈余管理行为, 基于供应链交易的比例越高, 盈余管理的程度就越大。这强调了组织间关系在塑造企业行为中的关键作用。魏明海等(2018) 进一步证明了企业和客户之间更强的依赖性可以增强客户盈余信息的传递效应, 强调了信任和相互依赖对促进信息转移的重要性。此外, 张勇(2017) 发现随着企业越来越依赖供应链关系进行采购和销售活动, 他们倾向于以分类转让的形式进行盈余管理活动。这凸显了组织间关系在塑造企业所采取的盈余管理策略方面的重要性, 以及了解这些动态对提高供应链绩效的重要性。

张敏等(2012) 通过探索客户关系和审计师雇佣行为之间的联系, 为供应链关系的经济后果研究做出了宝贵的贡献。作者以不同行业的公司为样本, 提供了令人信服的证据, 表明公司的审计师聘用决策受到其客户关系强度的显著影响。具体来说, 他们发现弱小的私营企业倾向于向供应商和客户提供更多的私人信息, 并且不太可能使用高质量的审计作为对外部利益相关者的信号。这些发现强调了供应链关系的重要性, 它不仅影响了企业的战略决策, 也影响了企业的信息披露行为, 对外部审计过程的有效性有重大

影响。根据 Dhaliwal 等（2016）的研究发现，审计师倾向于为那些在销售业务中表现出过度依赖大客户的公司出具持续经营的审计报告。这一明显的观察结果强调了这些公司的供应链中充斥着显著的相互依赖和复杂的财务风险。显而易见，审计师出具持续经营意见的明智决定是对这些公司的客户群突然发生不可预见的破坏所带来的潜在可怕后果的有力保障，这种破坏可能会在其复杂的供应链中产生反响并导致严重的财务困境。这项突破性研究的实证结果为审计师的决策过程提供了宝贵的见解，并强调了供应链关系在塑造企业的财务健康和稳定方面所发挥的关键作用。

吴娜和于博（2017）的研究为客户关系在促进供应链关系管理的有效性方面的关键作用提供了新的启示。该研究表明，培育稳健和互利的客户关系可以作为一种有效的手段来减轻信息不对称的有害影响，这种影响经常困扰着供应商与客户的互动。事实上，实证结果表明，通过增强供应商和客户之间更多的信任和透明度，加强客户关系可以大大减少信息不对称，从而提高供应链运作的效率和效力。这些发现对供应链管理者和从业人员具有重要的意义，他们可以利用增强的客户关系的力量来优化他们的供应链管理战略并提高整体绩效。

（2）影响融资状况

Campello 等（2016）的研究对美国企业样本进行了分析，发现在银行贷款利率较高的情况下，客户关系较好的企业要提供更多的抵押资产和承受更多的限制性条款。但是，中国的供应链关系对银行借贷的影响与国外的研究结果有明显不同。由于中国动态经济格局的错综复杂，加上债权人法律保护体系仍不完善，这为寻求优化其公司获得信贷的供应链管理者带来了多方面的挑战（江伟等，2017）。江伟和李斌（2006）强调，具有持久和可靠客户关系的私营企业有可能作为相关信息的宝贵来源，从而帮助银行提高监督和控制能力，并缓解私营企业遇到的普遍的信贷歧视问题。在这一研究的基础上，江伟和姚文涛（2016）进一步进行了实证研究，发现供应链上的企业获得银行融资的能力与企业产权的性质密切相关。值得注意的是，主要客户为国有性质的企业被发现处于不利地位，银行为其应收账款提供质押融资的倾向性减弱。王迪等（2016）认为，供应链关系较紧密的企业更有可能获得银行借款，信用风险较低。江伟等（2017）发现了新的规律，虽然银行贷款有可能随着客户关系的改善而在一定范围内升级，但当客户关系超过一定的门槛时，它们反而可能经历下降。这一理论结构为客户关系和银行贷款之间复杂的相互作用提供了一个细微的视角，强调了在这些因素之间取得最佳平衡以优化企

业获得关键金融资源的重要性。此外，张勇（2017）提出，供应链关系的改善可以推动企业的债务融资成本上升。Cull 等（2009）和 Fabbri 和 Klapper（2016）强调了议价能力在确保信贷方面发挥的关键作用。研究表明，具有较强议价能力的公司由于其优越的议价地位所赋予的内在优势，更容易获得商业信贷。值得注意的是，Piercy 等（2006）强调了供应链关系对企业讨价还价能力的关键影响，以及这种关系的变化如何可能影响商业信贷。

（3）影响经营管理

近年来，研究人员对调查供应链关系和企业经营管理之间错综复杂的相互作用给予了极大的关注。研究表明，保持紧密的供应链关系对企业既有利也有弊。Piercy 等（2006）提出紧密客户关系的弊端，这种关系可能会造成对客户的过度依赖，降低企业的议价能力，有可能导致更低的销售价格和不利商业信贷条件，所有这些都可能成为企业业绩的重大挑战，它们的综合效应也会导致不利结果。Itzkowitz 等（2013）认为，企业高度依赖的客户，通常能够影响其资本结构。客户关系水平高的企业往往保持较高的现金持有量，而这种关系又因对客户的依赖程度而进一步加剧。强大客户关系的存在可以潜在地减轻违约和延迟付款的风险，从而降低企业的流动性风险。因此，企业更倾向于保留较高的现金持有量，以缓冲可能出现的任何潜在的冲击。

相反，越来越多的文献提出了紧密供应链关系的优势，陈正林和王彧（2014）强调这种关系可以通过减少期间费用、促进资产周转和提高资产利用效率，从而对盈利能力和财务业绩做出重大贡献，在促进企业经营管理中发挥关键作用。此外，陈峻等（2015）证明，大客户往往能促进供应链整合，从而提高运营和管理效率。同时，根据信号传递效应，紧密的客户关系能够向市场发出积极的信号，提高公司的声誉和可信度。这些信号通常被解释为企业提供高质量产品和服务能力的指标，可以吸引新客户并促进长期关系。此外，大客户还可以通过确保遵守监管要求和道德标准，在降低法律风险方面发挥重要作用。殷俊明等（2022）的研究还强调了高供应链关系在通过信息机制和治理机制缓解成本粘性方面的作用。

此外，陈良华等（2019）还观察到高供应链关系和企业成本粘性之间存在倒 U 型的非线性关系，在东北地区，总成本粘性和供应商集中度之间存在 U 型的非线性关系，而在东部、中部和西部地区，这种关系是倒 U 型的非线性。研究还发现，这些公司层面的互动表现出明显的联动效应，即一个公司的业绩与它的供应链伙伴的业绩紧密联系，

这可能会对其供应商或具有类似稳固关系的客户的绩效产生连带影响(Pandit 等, 2011)。

供应链关系的相关研究的主要观点及代表性文献如表 2.2 所示:

表 2.2 供应链关系的相关研究

供应链关系		观点	代表性文献
概念	国外	交易双方共担共享的协议	Ellram (1990)
		交易双方以共享为目标的合作关系	Buzzeel 和 Ortmeier (1995)
		旨在实现特定目标或利益的协调关系	Maloni 和 Benton (1997)
		旨在优化效率的独家合作关系	Dyer 等人(1993, 1998, 2000)
	国内	特定时期以共享为基础的协议关系	马士华 (2000)
		供应链上下游间风险收益共担的稳定关系	叶飞等 (2007)
企业间定期风险收益共享以维持竞争优势的协议		廖成林等 (2008)	
经济后果	影响信息披露	隐性合同关系在盈余管理中起重要作用	Bowen 等 (1995)
		强调利润对供应商或客户风险预期的影响	Dou 等 (2013)
		基于供应链交易比例与盈余管理程度成正比	方红星等 (2017)
		企业和客户间的信任和依赖有利于信号传递	魏明海等 (2018)
		越依赖供应链关系, 越倾向以分类转让方式进行盈余活动	张勇 (2017)
		客户关系强弱对公司审计师的聘用有显著影响	张敏等 (2012)
		供应链关系有助于企业财务健康和稳定	Dhaliwal 等 (2016)
		增强供应商和客户信任可减少信息不对称	吴娜和于博 (2017)
	影响融资状况	银行贷款利率较高时, 客户关系紧密的企业要提供更多抵押资产和承受更多限制性条款	Campello 等 (2016)
		我国供应链关系与银行借款的关系与国外不同	江伟等 (2017)
		持久可靠的客户关系可缓解信贷歧视问题	江伟和李斌 (2006)
		供应链上的企业获得银行融资能力与企业产权性质有关	姜伟和姚文涛 (2016)
		供应链关系越紧密, 更可能获得银行借款	王迪等 (2016)

续表 2.2 供应链关系的相关研究

经济后果	影响融资状况	客户关系与银行贷款成倒 U 型关系	江伟等 (2017)
		供应链关系改善提高债务融资成本	张勇 (2017)
		议价能力在确保信贷方面发挥着关键作用	Cull 等 (2009) 和 Fabbri 和 Klapper (2016)
		供应链关系中议价能力的变化会影响商业信用	Piercy 等 (2006)
	影响经营管理	紧密的客户关系会降低企业业绩	Piercy 等 (2006)
		企业高度依赖客户会增加企业流动性风险	Iitzkowitz 等 (2013)
		紧密的供应链关系会促进企业经营管理	陈正林和王彧 (2014)
		大客户能促进供应链整合, 提高效率降低风险	陈峻等 (2015)
		紧密的供应链关系有利于缓解成本粘性	殷俊明等 (2022)
		紧密的供应链关系与成本粘性存在非线性关系	陈良华等 (2019)
高供应链关系使得企业的业绩存在联动性	Pandit 等 (2011)		

2.3 企业竞争战略的相关研究

2.3.1 竞争战略的分类

竞争战略是公司内部管理和外部发展的重要推动力。在组织范围内, 竞争战略是资源分配、决策过程和业绩衡量标准的指引, 起到指南针的作用, 代表着公司经营战略的关键结构。对外而言, 竞争战略使企业能够通过对手、客户、供应商和其他利益相关者的定位, 在复杂多变的市场中创造优势。20 世纪 80 年代初, 美国著名专家 Porter 发表了题为《竞争战略》的开创性著作, 他在书中指出了竞争战略的三个主要类别: 成本领先、差异化和目标集聚。

成本领先战略, 在学术界也被称为低成本战略。涉及一种战略方法, 旨在确保竞争优势, 并通过挤压成本空间来获得比同行业竞争公司更低的总成本。为了实现这一战略目标, 就必须建立有效的生产设施, 同时采用强有力的成本管理系统, 并最大限度地压缩各种成本和费用。综合来看, 可以通过提高运营效率、降低成本和推动可持续竞争优势来实现这一战略目标。

与此相反, 差异化战略, 通常被称为特色优势战略。是指公司围绕客户的需求, 利用其在客户重视的管理和技术领域的优势, 寻求产品和服务的个性化和差异化。通过巩

固公司在客户心目中的形象地位，不断优化产品以满足客户需求。有效的差异化战略有可能为公司产生巨大的价值，既包括有形的财务收益，也包括无形的利益。企业可以通过差异化战略使自己从众多竞争对手中脱颖而出。

目标集聚战略通常由竞争地位薄弱的公司采用，即专注于行业内的狭窄竞争范围。这种方法涉及到针对一个特定的细分市场或一组细分市场，一个特定的区域，或某一类客户群，以便超越对手，建立自己的竞争优势。通常情况下，这种战略是由中小型企业采用的，因为它专注于本地市场，与其他战略相比需要较少的投资。这种战略结合了差异化战略和成本领先战略的特点，从而使企业具有双重优势。具体来说，它使企业能够通过关注目标市场的具体需求和偏好来实现产品或服务的差异化，同时还能通过限制经营范围来实现成本控制。因此，企业既可以实现更高的收入和更大的利润率，同时也可以提高他们在市场上的竞争地位。总的来说，目标集聚战略对于那些寻求克服竞争弱点并建立可持续竞争优势的公司来说是一种可行而有效的方法。

除了 Porter 的竞争战略分类外，学术界比较经典的分类是 Mile 等（1978）在《组织战略、结构和方法》中对竞争战略类型的详细分类。学者 Mile 等（1978）从竞争形势和战略定位的角度对战略类型进行了区分，主要包括四类：探索者、反应者、防御者和分析者。防御者是通过利用价格优势或为新市场开发高质量产品来维持其竞争力的企业。通过渗透市场并提供数量有限的新产品来实现这一目标，从而阻止竞争对手进入该领域。防御者的战略重点主要是保护其市场份额，维持其现有的市场地位。尽管如此，防御者战略的一个重要缺点是对重大市场变化作出有效反应的能力有限。这种变化的范围包括消费者偏好的转变、新兴技术或经济中断，这可能使一个公司的现有产品或服务过时。为了保持竞争力，防御者必须积极主动地监测市场趋势，制定应急计划，使之能够迅速适应不断变化的情况。如果不能应对这些挑战，就会导致市场份额、利润率下降，甚至是公司的最终消亡。相比之下，探索者专注于市场机会和新产品的创新研究与开发，对市场变化表现出高度的敏感性。然而，该战略的劣势在于过于激进的资源扩张和普遍的低利润率。分析者主要关注平衡风险和盈利能力，试图在最大限度地提高利润的同时，最大可能地降低风险。他们主张将新产品或服务的创新作为应对市场变化的策略，同时保持市场稳定。然而，如果战略之间的平衡被打乱，该方法可能会变得无效或低效。反应者无法及时应对环境变化，因为他们没有建立相关的应对机制，在具体的应对行动中也不是很积极。因此，反应者代表了防御者、分析者和探索者的剩余战略。

2.3.2 竞争战略对成本粘性的影响

追求差异化战略是企业通过提供独特的、受顾客重视的产品或服务来实现更高的利润率的一种流行手段。这种差异化可能来自于技术上的领先，也可能来自于增强的客户关系，使企业可以更好地理解和满足客户的需求，从而使企业能够提供卓越的产品或服务，从竞争对手中脱颖而出（Porter, 1996）。然而，这种方法需要在市场、销售和产品开发等领域进行大量投资（Porter, 1980; Hambrick 和 Mason, 1984）。此外，这些资产中有许多是无形的，只适用于企业本身，反映了企业在行业中的竞争地位，往往是企业长期发展和运营的结果，由各种因素形成，如政策的变化、企业特点和客户需求。因此，这些资产在要素市场上并不容易获得，而且通常不会被企业对外出售。在销售量减少的时期，追求差异化战略的企业面临着与减少这些专有资源有关的巨大成本，使得根据收入调整成本成为一种挑战。此外，这些资产的损失可能会产生长期后果，因为它们可能需要相当长的时间和精力来重新形成（Rajiv, 2013）。

采取成本领先战略的企业通常注重成本控制措施，在确保产品质量的同时降低生产和运营成本。这使他们能够通过价格优势获得竞争优势，并增加其市场份额。成本控制活动受到了极大的重视，具体体现在缩短新产品开发的周期时间，雇用低成本的劳动力，尽量减少主要开支和其他费用，以提高预算控制的准确性（Porter, 1980; White, 1986）。这有助于降低调整成本，增强这类企业对市场变化的反应能力，使其能够根据竞争对手的价格和整体市场价格的变化来调整成本和销售价格（Rajiv, 2013）。Rajiv 等调查了不同战略部门的差异化、成本领先两种战略和不对称成本之间的相互作用。他们通过利用 1979-2006 年的样本，探讨竞争战略对管理决策和成本行为的潜在影响。研究结果显示，采用差异化战略的企业表现出更高的成本粘性。这一发现强调了战略选择对塑造企业成本结构的重要性，并强调企业需要仔细评估其与成本结构有关的竞争战略。

2.4 文献评述

本文的主题是供应链关系对企业成本行为的影响。通过回顾关于成本粘性、供应链关系和企业竞争战略的相关文献，本文重点讨论了成本粘性的存在性以及影响成本粘性的三个因素。本文还从信息披露、融资状况和经营管理三个方面回顾了关于公司所维护的供应链关系的经济后果的现有文献。最后，本文以波特的基本竞争战略为框架，回顾了竞争战略的相关研究。通过文献回顾，可以发现：

(1) 成本粘性是各企业中存在的一种普遍现象，现有的文献已经确定了导致成本粘性发生的几个因素，包括调整成本、代理成本和管理者的乐观预期。然而，为了进一步加强我们对影响成本粘性的因素的理解，本文继续探讨企业与供应商和客户在采购和销售过程中对成本管理行为的影响。

(2) 供应链关系的概念虽表述不一，但核心思想一致，即合作双方共享信息、共担风险、共同获利。有个别学者研究了供应链关系对企业成本粘性的影响，但一方面供应链关系对企业成本行为的影响效果尚未形成一致结论，还有待进一步检验；另一方面从战略视角出发研究这一主题的文献还相对较少，因此本文选择从以该视角为切入点，研究供应链关系对企业成本粘性的影响。

(3) 竞争战略的理论体系如今已发展地相对完善，受到关注和认可的是 Porter 的竞争战略模型。因此后续研究采用 Porter 的竞争战略划分类型。回顾已有文献可以看出，不同的战略下企业的经营方式也会存在较大差异，具体到供应链关系与成本管理方面要求也不同，因此研究不同竞争战略下供应链关系对企业成本粘性的影响具有一定的可行性和必要性。

3 理论分析与假设提出

3.1 供应链关系对成本粘性的影响

随着商业格局的演变,供应链中上下游利益相关者之间的相互依赖和协作变得越来越重要。因此,企业必须与供应链上的合作伙伴建立稳定的合作关系,以促进信息有效交流、资源合理配置,并实现战略互动、取得成本优势,以及整个供应链内的协调运作。资源依赖理论认为,为了获得竞争优势,企业必须与外部组织结成战略联盟,建立以信息共享和风险分担为特征的合作关系,更好地应对外部竞争压力(殷俊明等,2022)。在这一方面,更紧密的供应链关系主要通过三种方式减少成本粘性。

首先,紧密的供应链关系减少了调整成本,从而降低成本粘性。企业经常根据收入的变化来调整成本支出,这可能会产生大量的调整成本。然而,密切的供应链关系有利于信息共享,提高沟通效率(陈西婵和刘星,2021),优化库存和采购管理(刘志学和储力,2005),并降低决策成本。这会提高企业的资源调整速度,减少成本粘性。此外,密切的供应链关系提高了信息的质量、及时性、准确性和透明度,使企业在业务量减少时能够迅速做出判断,采取降低成本的措施,提高工作效率,有效缓解成本粘性,适应市场变化。

其次,密切的供应链关系减轻了组织内部的代理成本,从而降低成本粘性。第一,信号传递理论认为,为了维持稳定的供应链关系,企业往往会在业务量减少时,通过削减松弛的成本和精简内部管理,向对方发出有利的信号(马永强和张泽南,2013),从而降低企业成本粘性。第二,从决策结构来看,通过在供应链两端增加供应商和客户,集中式企业可以集合职能来实现共同的目标,加强不同职能之间的协作,减少组织层级,导致代理成本的减少和成本粘性的降低。第三,长期的合作和相互信任也形成了非正式的契约,减少了代理成本和成本粘性。

最后,密切的供应链关系减少了管理层的乐观预期,降低成本粘性。第一,供应链利益相关者之间加强沟通,可以增强管理层对市场的了解,提高他们的认知和预测能力,并在一定程度上减少他们过度乐观的预期,降低成本粘性。第二,供应链关系可以作为一种监督机制,减少大股东利用信息谋取私利的可能性(Nickolay,2020),缓解利益冲突。这促进了管理层清理冗余资产,减少过度投资和不必要的冗余成本,提高成本调整的幅度和灵活性,从而减少成本粘性。第三,面对管理者的非理性判断,紧密的供应

链关系可以帮助管理者站在整个产业链的角度考虑决策行为带来的连锁反应,为其提供更清晰的思路和视角,使其更理性地看待问题和整合信息,做出正确判断,降低企业成本粘性。

综上,供应链关系集中化可以加强相互沟通,降低交易成本,促进风险分担和利益共享,实现流程、技术和其他资源的相互整合,提高资源利用率,减少机会主义的影响,提高成本控制的弹性,最终降低成本粘性。基于以上分析,本文提出如下假设:

H1: 供应链关系越紧密,企业的成本粘性越低。

3.2 竞争战略、供应链关系与成本粘性

Porter (1980) 对竞争战略的分类将其分为三种类型: 差异化、成本领先和目标集聚。在本文中,我们将竞争战略分为成本领先型和差异化型,前者通过有效利用资源实现,后者通过研发、营销、品牌推广等活动实现。选择合适的竞争战略对企业实现竞争优势至关重要,因为它对供应链关系和成本粘性有很大影响。

成本领先战略的特点是严格的内部成本控制规定,尽量减少研发、生产、销售和广告的成本(王则灵等, 2019)。追求成本领先战略的公司建立大规模和高效的生产设施,在研发方面投资很少,并通过标准化的大规模生产方式生产大部分产品。因此,供应链关系不受产品专业化的限制,与供应商和客户相关的专项投资也是最小的。即使目前的供应商或客户减少了他们的销售和采购,公司也可以很容易地找到替代的合作伙伴,而不会受到特定供应商或客户“敲竹杠”行为的影响。因此,在成本领先战略中,供应链关系对成本粘性没有重大影响。

相比之下,实施差异化战略的企业则关注消费者的差异化需求(周兵等, 2016)。产品的创新是首要问题,研发、广告、人员培训和其他成本活动都与产品很好地匹配。由于创新导致了产品的短生命周期,公司必须不断创新以保持其竞争优势。因此,公司在研发和其他费用方面的前期投入很大。然而,这种产品的独特性使得企业与供应链上下游的关系尤为重要(颀茂华等, 2016)。企业往往需要供应商提供特定的原材料,并根据客户的要求进行一定程度的产品创新,生产的产品需要供应商供应和客户需求之间的高度匹配。企业为生产此类产品所做的投资就成了专项投资。一旦投资,公司就很容易被供应商和客户“控制”。当供应商提高产品价格时,公司无法迅速找到另一个合作伙伴,增加调整成本。当销售收入减少时,企业不会轻易减少对专用资产的投资,因

为这种资产的调整成本很大（冯展斌和李国民，2022）。因此，当业务量下降时，企业往往采取谨慎的态度，不会轻易减少成本。反之，当业务量上升时，企业会投资更多的专用资产以维持良好的上下游关系，增加企业成本粘性水平。

综上所述，当企业实施成本领先战略时，企业的供应链关系对成本粘性的影响并不明显；当企业实施差异化战略时，供应链关系对企业成本粘性的影响相对于成本领先战略更加明显。基于以上分析，本文提出如下假设：

H2：不同的竞争战略下，供应链关系对成本粘性的影响存在差异：相对于企业实施成本领先战略，在企业实施差异化战略时，供应链关系对成本粘性的影响更显著。

4 研究设计

4.1 样本选择与数据来源

由于 2010 年前供应链集中度的数据缺失较多，本文选取 2010-2020 年 A 股上市公司为研究样本，分析供应链关系对企业成本粘性的影响。本文使用的财务数据来源于国泰安数据库。为了保证研究结果的有效性和可靠性，我们实施了如下样本筛选过程，最终得到了 16972 个观测值：

(1) 剔除金融行业样本。金融类公司具有不同于其他公司的独特定价模式，因此被剔除；

(2) 剔除在 2010-2020 年曾经或已经 ST 和*ST 的公司。因为这些企业连年亏损，股利政策异常，而且 ST 和*ST 作为一种重大事件会带来较大影响；

(3) 在计算成本习性的不对称性程度时，剔除那些成本变化和业务量变化方向相反的样本。因为本文所采用的成本粘性计量方法，要求成本的变动必须与经营活动的变动方向是一致的，否则无法准确计算成本粘性的不对称程度；

(4) 剔除关键财务数据缺失的样本；

(5) 对所有连续变量进行了 1%和 99%分位点的 Winsorize 处理以消除极端值的影响。

4.2 变量选择

(1) 被解释变量

成本粘性：目前，有两种典型的验证模型可用于测量成本粘性。第一个模型最初由 ABJ 在 2003 年设计，已被专家和学者们广泛使用。然而，这个模型从宏观角度衡量成本粘性，无法从微观层面计算单个企业或少量样本企业的成本粘性。因此，本文采用了第二种验证模型即 Weiss (2010) 提出的方法来衡量成本粘性，它可以在微观层面上更精确地衡量成本粘性。ABJ 模型被用来进行稳健性检验。这个模型通过评估在收入下降的情况下与收入上升的情况下成本和收入变化的敏感性来获得成本粘性 Sticky 数据。该模型的计算方法见公式 (4.1)，其中下标 i 和 t 表示数据是 i 公司在 t 年的年度数据， a_1 代表 i 公司在 t 年四个季度中收入下降的最近一个季度， a_2 代表 i 公司在 t 年四个季度中收入上升的最近一个季度， $\Delta Cost$ 和 $\Delta Sale$ 分别代表该季度相对于前一个季度的成本和收入变化。由于被减数代表下降的情况，Sticky 是一个负指标，Sticky 的值越低，

成本粘性的程度越高。通过采用这些稳健的模型，本研究旨在为成本粘性提供准确可靠的测量，并加强我们对企业供应链关系和成本粘性之间关系的理解。

$$Sticky_{i,t} = \left(\frac{\Delta Cost}{\Delta Sale} \right)_{i,a_1} - \ln \left(\frac{\Delta Cost}{\Delta Sale} \right)_{i,a_2} \quad (4.1)$$

(2) 解释变量

供应链关系：在“供应商-企业-客户”的三元关系中，供应商包含了供应方和需求方，使得个人的议价能力比二元关系中要弱，故而单个企业的成本调整不仅要考虑到供应方的影响，还要考虑到客户方的影响。因此，供应链对企业决策过程的影响最好从整个供应链的角度来考虑。在学术界，衡量企业的供应链关系的主流方法是通过使用供应链集中度。本研究借鉴了 Patatoukas（2012）和方红星等（2016）的研究，用供应链集中度来衡量企业的供应链关系。供应链集中度反映了上游的主要供应商和中间制造商以及下游的主要客户和中间制造商之间交易量的集中程度。它是供应链伙伴关系的一个重要反映，包含了上游的供应商集中和下游的客户集中。本文采用来自前五大供应商的采购比例和对前五大客户的销售比例分别用来衡量供应商集中度和客户集中度。来自前五大供应商的采购量占总采购量的百分比和对前五大客户的销售额占总销售额的百分比的平均值被用来衡量供应链集中度。

(3) 调节变量

企业竞争战略：为了识别和更好地描述企业的竞争战略，现有文献中主要使用了两种方法。第一种方法是使用问卷调查，用 Dess 和 Davis（1984）开发的量表，来获取企业竞争战略的信息。第二种方法是利用现有的数据库来构建衡量公司竞争战略的相应指标（Miles，2003）。

在对文献中提到的几个指标进行分析和比较后，本文借鉴 Miles（2003）和王化成等（2016）的研究，构建了企业战略的指标 STRATEGY。该指标基于六个变量，描述了公司战略的不同方面。第一个变量是与成本领先型的企业相比，企业寻找新产品的倾向（RDS）。追求差异化战略的企业在创新活动中投入更多的研发支出，用研发支出占销售收入的比例来衡量。第二个变量是企业生产和分销产品和服务的效率（EMPS），用员工与销售收入的比率来衡量。成本领先企业更注重组织绩效，因此比差异化战略企业雇用的员工更少。第三个变量是公司的历史增长（REV），它被衡量为总销售额的年

度百分比变化。采用差异化战略的公司比采用成本领先战略的公司表现出更高的增长率。第四个变量是公司对新产品和服务开发的关注（MS）。与成本领先型企业相比，实行差异化战略的企业在建立和管理客户关系方面的投资更多，这可以通过销售费用和管理费用与销售收入的百分比变化来衡量。第五个变量是组织稳定性（EMPF），这是由员工波动来衡量的。与成本领先型企业相比，实行差异化战略的企业的员工流动时间更短，频率更高。第六个变量是公司和技术效率的承诺（CI），这是由资本强度衡量的。成本领先的公司比差异化战略的公司在生产性资产上投资更多。

企业竞争战略的前五个组成变量是以过去五年的移动平均数来衡量的，并在每一年的行业样本中从最小到最大平均分为五组，最小的一组得分为 0，第二组得分为 1，以此类推，最大的一组得分为 4。对于第六个变量 CI，最大的一组被赋予 4 分，第二组被赋予 3 分，以此类推，最小的一组被赋予 0 分。接下来将每个企业-年度样本的六个变量的分组得分相加，得到企业的战略得分，其范围从 0（成本领先型）到 24（差异化战略型）。按照 Bentley 等（2013）的方法，0-12 分表示成本领先型战略，13-24 分表示差异化战略。

（4）控制变量

借鉴相关主题文献（王则灵等，2019；谢璐等，2021），本文在公司层面和治理层面挑选了一套代表性的控制指标。在公司层面，我们控制了企业年龄（Age）、企业规模（Size）、资产负债率（Lev）、资产利用率（Roa）、总资产周转率（Turn）、企业现金流量（Cash）、企业成长性（Growth）、托宾 Q 值（TobinQ）、产权性质（Soe）等关键变量。在治理层面，本文纳入了重要的控制变量，如股权集中度（Shr1）、独董比例（Indep）、董事长与 CEO 两职合一（Dual）、控制董事会规模（Board）、审计质量（Big4）。此外，本文在现有研究的基础上（谢璐等，2021），将已被证明会影响成本粘性的其他因素，即资产密度（Ai）、员工密度（Ei）、经济发展水平（GDP）与市场化水平（Market）纳入控制变量，以实现更全面的控制，最大限度地减少研究误差。为了考虑潜在的复合影响影响，我们还控制了年份（Year）和行业（Industry）的影响。控制变量的详细设置见表 4.1。

表 4.1 变量定义表

变量类型	变量名称	变量符号	变量定义
被解释变量	成本粘性	Sticky	运用 Weiss 模型进行测量
解释变量	供应链关系	Sci	前 5 名供应商采购和客户销售比例之和的均值
调节变量	企业竞争战略	STRATEGY	采用 Bentley 的战略识别方法
	资产密度	Ai	企业年末资产总额/当年销售收入
	员工密度	Ei	企业年末员工人数/当年销售收入
	经济发展水平	GDP	企业所在省份当年的 GDP 增长率
	市场化水平	Market	樊纲市场化指数 2010-2020 年手动匹配
	企业年龄	Age	企业成立年限
	企业规模	Size	Ln (总资产)
	资产负债率	Lev	总负债/总资产
	资产利润率	Roa	净利润/总资产
	总资产周转率	Turn	营业收入/平均总资产
控制变量	企业现金量	Cash	货币资金/总资产
	企业成长性	Growth	(年末营业收入-年初营业收入)/年初营业收入
	托宾 Q 值	TobinQ	企业市价/企业重置成本
	产权性质	Soe	非国企为 1, 否则为 0
	股权集中度	Shr1	第一大股东持股/总股本
	独董比例	Indep	独立董事人数/董事会总人数
	两职合一	Dual	董事长与总经理为同一人取值为 1, 否则为 0
	董事会规模	Board	Ln (董事会人数+1)
	审计质量	Big4	审计师来自全球四大审计机构取值为 1, 否则为 0
	年份	Year	根据不同年份设置虚拟变量
	行业	Industry	根据不同行业设置虚拟变量

4.3 建立模型

(1)为检验假设 H1, 本文参考 Weiss(2010)的做法, 设定了以企业成本粘性 *Sticky* 为被解释变量, 供应链集中度 *Sci* 为解释变量的多元回归模型, 构建模型 (4.2):

$$Sticky_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 Sci_{i,t} + \alpha_2 Controls_{i,t} + \sum Industry + \sum Year + \varepsilon_{i,t} \quad (4.2)$$

模型 (4.2) 中, 若 H1 成立, 即供应链集中度越高, 企业的成本粘性越小, 由于成本粘性为负向指标, 故 α_1 应显著为正。

(2)为验证 H2, 通过分组检验, 区分差异化战略组和成本领先战略组, 分别对模型 (4.2) 进行回归。根据 H2, 若企业实施差异化战略, 则 α_1 应显著为正; 若企业实施成本领先战略, 则 α_1 应不显著。

5 实证检验与分析

5.1 描述性统计分析

全样本的描述性统计结果如表 5.1 所示。结果显示：（1）成本粘性（Sticky）：成本粘性的均值为-0.18，极值分别为 3.27 和-3.92，说明成本粘性在样本企业中为普遍存在现象，但个体之间差距较大。（2）供应链集中度（Sci）：前 5 名供应商采购和客户销售比例之和的平均数为 28.87，中值和上四分位数分别为 26.04 和 38.96，说明我国企业供应链集中程度不均。（3）企业竞争战略（STRATEGY）的均值和中值分别为 11.88 和 12，上下四分位数分别为 15 和 9，说明我国企业采用的竞争战略基本呈正态分布。（4）经济发展水平（GDP）：企业所在省份当年的 GDP 增长率最小值为 0.06，而非负值，是由于已对该变量在 1% 水平上进行了缩尾（winsorize）处理。

表 5.1 全样本描述性统计

变量	样本量	均值	标准差	最小值	下四分位数	中位数	上四分位数	最大值
Sticky	16972	-0.18	1.09	-3.92	-0.55	-0.09	0.23	3.27
Sci	16972	28.87	17.23	2.33	15.84	26.04	38.96	82.85
STRATEGY	16972	11.88	4.01	3	9	12	15	21
Ai	16972	2.53	2.17	0.36	1.28	1.91	2.97	14.32
Ei	16972	1.32	1.18	0.06	0.56	1.02	1.68	7.21
GDP	16972	7.36	2.78	0.6	6.2	7.5	8.5	15
Market	16972	8.32	2	2.88	6.93	8.64	9.93	11.31
Age	16972	2.94	0.28	2.2	2.77	2.94	3.14	3.5
Size	16972	22.43	1.3	19.48	21.57	22.28	23.17	26.29
Lev	16972	0.47	0.21	0.07	0.31	0.47	0.63	0.99
Roa	16972	0.03	0.07	-0.32	0.01	0.03	0.06	0.21
Turn	16972	0.66	0.47	0.07	0.35	0.54	0.82	2.82
Cash	16972	0.04	0.07	-0.18	0.01	0.04	0.08	0.24
Growth	16972	0.15	0.46	-0.62	-0.05	0.08	0.23	3.2
TobinQ	16972	2.07	1.46	0.85	1.2	1.59	2.35	9.72

续表 5.1 全样本描述性统计

Soe	16972	0.44	0.5	0	0	0	1	1
Shr1	16972	0.33	0.15	0.08	0.22	0.3	0.43	0.73
Indep	16972	0.37	0.05	0.33	0.33	0.33	0.43	0.57
Dual	16972	0.22	0.42	0	0	0	0	1
Board	16972	2.14	0.2	1.61	1.95	2.2	2.2	2.71
Big4	16972	0.06	0.23	0	0	0	0	1

5.2 相关性分析

本文对所涉及的变量进行相关性分析，以检验各变量间是否存在相关性。皮尔逊（Pearson）相关系数检验结果如表 5.2 所示，表明供应链关系（Sci）与企业成本粘性（Sticky）之间为正相关关系，初步验证假设 1。此外，本文计算所有变量的相关系数，绝对值基本低于 0.6；并且采用方差膨胀因子检验方法，得到 VIF 值小于 5。这两个结果都表明本文不存在严重的多重共线性，本文的研究具有可靠性。

表 5.2 各变量间相关系数检验

变量	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	(20)	(21)
(1)Sticky	1																				
(2)Sci	0.007	1																			
(3)STRATEGY	-0.029***	-0.129***	1																		
(4)Ai	-0.014*	0.178***	0.196***	1																	
(5)Ei	-0.023***	-0.028***	0.339***	0.265***	1																
(6)GDP	0.026***	-0.168***	0.006	-0.076***	0.137***	1															
(7)Market	-0.012*	0.01	-0.043***	-0.035***	-0.170***	-0.436***	1														
(8)Age	0.028***	0.079***	-0.067***	0.108***	-0.075***	-0.306***	0.104***	1													
(9)Size	-0.002	-0.209***	-0.042***	-0.012*	-0.380***	-0.144***	0.072***	0.094***	1												
(10)Lev	-0.005	-0.106***	-0.066***	-0.007	-0.140***	0.092***	-0.105***	0.091***	0.364***	1											
(11)Roa	0.198***	-0.118***	0.031***	-0.193***	-0.145***	0.085***	0.011	-0.059***	0.117***	-0.326***	1										
(12)Turn	0.042***	-0.101***	-0.246***	-0.606***	-0.280***	0.109***	0.011	-0.041***	0.041***	0.098***	0.182***	1									
(13)Cash	0.017**	-0.058***	-0.061***	-0.219***	-0.068***	-0.053***	0.046***	-0.008	0.075***	-0.180***	0.339***	0.124***	1								
(14)Growth	0.079***	0.016**	0.187***	-0.100***	-0.112***	0.099***	-0.040***	-0.040***	0.049***	0.027***	0.218***	0.129***	0.023***	1							
(15)TobinQ	0.023***	0.166***	0.106***	0.018**	0.241***	0.059***	-0.025***	-0.058***	-0.495***	-0.233***	0.094***	-0.005	0.050***	0.013*	1						
(16)Soe	0.026***	-0.047***	-0.179***	-0.058***	-0.085***	0.141***	-0.208***	0.109***	0.245***	0.208***	0.001	0.093***	-0.011	-0.028***	-0.154***	1					

续表 5.2 各变量间相关系数检验

(17)Shr1	0.014*	-0.064***	-0.107***	-0.083***	-0.130***	0.062***	-0.047***	-0.084***	0.270***	0.091***	0.136***	0.103***	0.100***	0.025***	-0.118***	0.313***	1				
(18)Indep	0.018**	0.003	0.019**	0.049***	-0.017**	-0.043***	0.022***	-0.014*	0.031***	0.002	-0.036***	-0.045***	-0.021***	-0.012	0.037***	-0.038***	0.033***	1			
(19)Dual	-0.019**	0.039***	0.089***	0.026***	0.036***	-0.063***	0.123***	-0.058***	-0.113***	-0.070***	-0.022***	-0.043***	-0.022***	0.011	0.084***	-0.269***	-0.107***	0.116***	1		
(20)Board	-0.017**	-0.078***	-0.053***	-0.052***	-0.021***	0.103***	-0.123***	0.009	0.226***	0.119***	0.060***	0.046***	0.046***	-0.008	-0.128***	0.233***	0.062***	-0.514***	-0.186***	1	
(21)Big4	-0.002	-0.089***	-0.037***	-0.032***	-0.108***	-0.036***	0.065***	0.014*	0.333***	0.078***	0.060***	0.054***	0.076***	-0.008	-0.084***	0.100***	0.149***	0.040***	-0.058***	0.071***	1

注：*，**，***分别表示10%、5%、1% 的显著性水平下显著。

5.3 回归分析

表 5.3 报告了控制行业与时间效应后供应链关系与企业成本粘性的回归结果。结果显示，供应链集中度的估计系数为 0.0021，在 1%的水平上显著。这说明在控制其他因素不变的条件下，供应链关系越紧密，企业的成本粘性水平越低，假设 H1 得到验证。探究可能的原因，紧密的供应链关系有助于降低企业的调整成本、解决企业代理问题、降低其管理层预期，从而帮助降低企业成本粘性。控制变量中，企业年龄、资产负债率、资产利润率、企业成长性、产权性质、独董比例的估计系数显著为正，企业规模、企业现金量、托宾 Q 值、董事会规模的估计系数显著为负。

表 5.3 供应链关系与企业成本粘性的主假设检验

变量	Sticky	
	系数	t值
Sci	0.0021***	(3.68)
Ai	0.0078	(1.45)
Ei	-0.0024	(-0.27)
GDP	0.0023	(0.36)
Market	0.0025	(0.52)
Age	0.1097***	(3.29)
Size	-0.0621***	(-6.28)
Lev	0.4436***	(8.65)
Roa	3.9445***	(27.21)
Turn	0.0069	(0.29)
Cash	-0.6401***	(-4.93)
Growth	0.0684***	(3.67)
TobinQ	-0.0194***	(-2.79)
Soe	0.0643***	(3.31)
Shr1	-0.0919	(-1.48)

续表 5.3 供应链关系与企业成本粘性的主假设检验

Indep	0.4118**	(2.30)
Dual	-0.0327	(-1.59)
Board	-0.0907*	(-1.76)
Big4	0.0235	(0.63)
Constant	0.6344**	(2.23)
Year/Ind		控制
Observations		16972
adj. R2		0.06
F		22.24

注：*，**，***分别表示 10%、5%、1% 的显著性水平下显著。

5.4 企业竞争战略异质性检验

为进一步验证不同竞争战略水平下供应链关系对企业成本粘性的影响，本文借鉴孙嘉舸和王满（2019）的做法，根据不同竞争战略水平进行分组检验。供应链集中度对企业成本粘性的影响在不同战略类型下存在差异。从表 5.4 中可以看出，在差异化战略组中供应链集中度的回归系数在 5%水平上显著为正，而在成本领先战略组中不显著。这说明不同的竞争战略下，供应链关系对成本粘性的影响存在差异，且相较于企业实施成本领先战略而言，在企业实施差异化战略时，供应链关系对成本粘性的影响更显著，假设 H2 得到验证。与成本领先战略相比，企业实施差异化战略关注的是产品的创新性，其会更加注重与供应商和客户之间的关系，因此存在更多专用性投资，从而带来更大的调整成本。基于此，供应链关系对企业成本粘性的影响在该战略下更加显著。

表 5.4 企业竞争战略、供应链关系与成本粘性

变量	竞争战略	
	成本领先战略	差异化战略
Sci	0.0013 (1.49)	0.0019** (2.57)
Ai	0.0098 (1.38)	-0.0104 (-1.12)
Ei	0.0034 (0.30)	0.0089 (0.53)
GDP	0.0156* (1.72)	-0.0116 (-1.29)
Market	0.0028 (0.40)	0.0043 (0.63)
Age	0.1704*** (3.66)	-0.0002 (-0.01)
Size	-0.0773*** (-5.41)	-0.0354** (-2.53)
Lev	0.5443*** (7.42)	0.3205*** (4.48)
Roa	4.2886*** (22.03)	3.7467*** (16.76)
Turn	-0.0866* (-1.91)	0.0139 (0.48)
Cash	-0.8901*** (-4.63)	-0.3757** (-2.15)
Growth	0.1126*** (4.91)	-0.0086 (-0.23)
TobinQ	-0.0218** (-2.40)	-0.009 (-0.79)

续表 5.4 企业竞争战略、供应链关系与成本粘性

Soe	0.0417 (1.47)	0.0834*** (3.12)
Shr1	-0.1772** (-1.98)	-0.0259 (-0.30)
Indep	0.3312 (1.28)	0.4871** (1.98)
Dual	-0.0480* (-1.69)	-0.0003 (-0.01)
Board	-0.1214 (-1.61)	-0.0625 (-0.90)
Big4	0.0677 (1.20)	-0.0364 (-0.74)
Constant	0.7096* (1.73)	0.5144 (1.29)
Year/Ind	控制	控制
Observation	9171	7801
adj. R2	0.07	0.05
F	14.56	9.55

注：*，**，***分别表示 10%、5%、1% 的显著性水平下显著。

5.5 稳健性检验

为减少本文的内生性及度量误差等问题，本文使用工具变量法、变量替代法和缩小样本范围等稳健性检验方法加以验证，使本文研究结论更具说服力。

5.5.1 工具变量法

虽然本文控制了一些可能同时影响供应链集中度和企业成本粘性的因素，回归结果仍可能受到一些遗漏的因素影响，进而导致本文估计的供应链集中度（Sci）系数有偏。为缓解因遗漏变量、测量误差甚至是反向因果导致的内生性问题，本

文采用工具变量估计方法来处理以上可能存在的问题。

借鉴陈峻等（2015）的工具变量选择，本文使用行业平均供应链集中度作为供应链集中度的工具变量，采用两阶段最小二乘法进行回归。供应链集中度是企业进行供应链管理的结果，行业中不同企业之间会由于知识溢出效应而互相学习供应链管理方式，因此行业中平均供应链集中度会对企业供应链集中度产生影响，但是不能影响企业的成本粘性，行业平均供应链集中度满足工具变量相关性和外生性的要求。表 5.5 汇报了工具变量的两阶段回归结果，其中列（1）为第一阶段的回归结果，列（2）为第二阶段回归结果。列（1）结果显示，工具变量的估计系数为 1.086 且在 1%的水平上显著，表明行业平均供应链集中度越高，企业的供应链关系越紧密，验证了工具变量的相关性假定。列（2）结果显示，Sci 的系数在 10%的水平上显著为正，说明在考虑了可能存在的内生性问题后，回归结果与前文结论一致。即紧密的供应链关系对降低企业成本粘性发挥促进作用。

表 5.5 工具变量法回归结果

变量	第一阶段	第二阶段
	Sci	Sticky
IV	1.086*** (57.69)	
Sci		0.00216* (2.06)
Ai	0.553*** (6.22)	0.00649 (0.74)
Ei	-1.442*** (-11.90)	-0.00027 (-0.02)
GDP	0.165 (1.75)	-0.0137 (-1.70)
Market	-0.213*** (-3.33)	-0.000706 (-0.13)

续表5.5 工具变量法回归结果

Age	-1.311*** (-3.75)	0.124*** (4.23)
Size	-2.753*** (-20.03)	-0.0360** (-2.97)
Lev	1.447* (2.05)	0.516*** (7.99)
Roa	-7.514*** (-4.02)	4.047*** (18.18)
Turn	-3.577*** (-10.19)	0.0341 (1.38)
Cash	-2.378 (-1.28)	-0.687*** (-4.48)
Growth	2.033*** (6.86)	0.0319 (1.35)
TobinQ	0.203* (2.00)	-0.015 (-1.80)
Soe	2.036*** (7.21)	0.0760** (3.25)
Shr1	2.853*** (3.58)	-0.220*** (-3.43)
Indep	-3.53 (-1.40)	0.500* (2.45)
Dual	-0.352 (-1.57)	-0.029 (-1.42)
Board	-1.232 (-1.65)	-0.0906 (-1.52)
Big4	0.975 (1.52)	-0.0341 (-0.72)

续表5.5 工具变量法回归结果

Constant	91.79*** (22.25)	-0.00416 (-0.01)
Year/Ind	控制	控制
Observation	14024	14024
adj. R2	0.44	0.06

注：*，**，***分别表示10%、5%、1% 的显著性水平下显著。

5.5.2 变量替代法

本文的被解释变量为成本粘性。这是企业成本与收入相互对比后的观测结果，并不能直观地看出。关于其具体的衡量方法，以往文献中主要有两种。本文采用 Anderson 和 Chen（2003）给定的模型，分别计算营业成本和营业收入的变化比率。将该年度营业成本与上年营业成本比值的自然对数作为被解释变量，以营业收入与上年营业收入比值的自然对数作为解释变量，参照李鹤尊等（2020）的做法，通过回归模型（5.1）来测量样本的整体粘性。

$$\begin{aligned} \text{LogCost}R_{i,t} = & \alpha_0 + \alpha_1 \text{LogIncome}R_{i,t} + \alpha_2 \text{LogIncome}R_{i,t} \times D + \\ & \alpha_3 \text{LogIncome}R_{i,t} \times D \times \text{Sci}_{i,t} + \alpha_4 \text{Control}_{i,t} + \sum \text{Year} + \sum \text{Industry} + \varepsilon_{i,t} \end{aligned} \quad (5.1)$$

表 5.6 报告了改变成本粘性度量方式之后的回归结果。列（1）为检验成本粘性是否存在的基础模型结果，列（2）加入了供应链集中度与成本粘性的交乘项及所有控制变量的回归结果。结果显示，列（1）中 $\text{LogIncome}R$ 的系数为 0.8582， $\text{LogIncome}R \times D$ 交乘项的系数为 -0.0855，都在 1% 的水平上显著。这说明营业收入每减少 1% 时营业成本的减少小于营业收入每增加 1% 时营业成本的增加，即上市公司成本存在一定的粘性。列（2）交乘项（ $\text{LogIncome}R \times D \times \text{Sci}$ ）的系数在 5% 水平上显著为正，说明供应链关系集中会抑制企业成本粘性，再次验证了前文结论。

表 5.6 改变度量方式回归结果

变量	(1)	(2)
	LogCostR	LogCostR
LogIncomeR	0.8582*** (219.33)	1.0127*** (58.13)
LogIncomeR×D	-0.0855*** (-11.06)	-0.0802 (-0.45)
LogIncomeR×D×Sci		0.0007** (2.23)
Constant	0.0182*** (4.65)	-0.1799*** (-6.47)
Controls	不控制	控制
Year/Ind	控制	控制
Observation	11292	11292
adj. R2	0.89	0.91
F	7939.80	2191.08

注：*，**，***分别表示10%、5%、1% 的显著性水平下显著。

5.5.3 子样本回归

已有文献从不同视角研究了成本粘性，包括行业间比较（王满等，2014），以及以制造业为重点的行业分析（陈良华，2019；梁上坤，2015），陈正林和王彧（2014）也认为制造业行业表现出明显的供应链特征。因此，本研究剔除其余行业，以制造业样本对假设进行稳健性检验。结果表明，供应链集中度的系数在1%水平上显著为正，从而进一步验证了先前结论的有效性。

表 5.7 子样本回归结果

变量	Sticky	
	系数	t值
Sci	0.0033***	(4.70)
Ai	0.0145	(1.54)
Ei	0.0045	(0.39)
GDP	0.0085	(1.05)
Market	-0.0032	(-0.55)
Age	0.1288***	(3.25)
Size	-0.0642***	(-5.04)
Lev	0.4165***	(6.63)
Roa	3.8989***	(20.93)
Turn	0.0543	(1.62)
Cash	-0.8145***	(-4.80)
Growth	0.0957***	(3.65)
TobinQ	-0.0311***	(-3.78)
Soe	0.0518**	(2.14)
Shr1	-0.0692	(-0.88)
Indep	0.2045	(0.92)
Dual	-0.0229	(-0.93)
Board	-0.0853	(-1.28)
Big4	-0.0084	(-0.18)
Constant	0.5347	(1.49)
Year		控制
Observations		10867
adj. R2		0.057
F		23.50

注：*，**，***分别表示 10%、5%、1% 的显著性水平下显著。

5.6 进一步讨论

前文实证结果支持了本文的研究假设,即集中的供应链关系对企业成本粘性产生负向影响,与采用成本领先战略的企业相比,采用差异化战略的企业二者的负向影响更强。那么,集中的供应链关系负向影响企业成本粘性的机制是什么?国家宏观政策是否对二者的关系产生了影响?因此,本文进一步讨论供应链关系对企业成本粘性影响的路径以及相关政策实施对二者关系的影响。此外,为减少本文的内生性及度量误差等问题,本章使用工具变量法、变量替代法和缩小样本范围等稳健性检验方法加以验证,使本文研究结论更具说服力。

5.6.1 作用机制检验

为检验调整成本、代理成本和管理者乐观预期在供应链关系对成本粘性的影响中是否发挥中介作用,本文借鉴 Banker 和 Byzalov (2014) 的研究,采用资产密集度 (A_i) 来度量企业的调整成本;借鉴陈克兢 (2019) 的研究,以管理费用率 (AC) 来度量企业的代理成本;借鉴谢露等 (2021) 的研究,采用管理者过度自信 (OC) 来度量管理者乐观预期,构建如下模型 5.2-5.8。若供应链关系对企业成本粘性的影响是通过影响调整成本、代理成本与管理者乐观预期来影响企业成本粘性,则称三者为中介变量。

本文将参照温忠麟等 (2004) 的中介效应检验程序,具体如下:

$$Sticky_{i,t} = a_0 + a_1 Sci_{i,t} + a_i Controls_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (5.2)$$

$$Ai_{i,t} = b_0 + b_1 Sci_{i,t} + b_i Controls_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (5.3)$$

$$Sticky_{i,t} = c_0 + c_1 Sci_{i,t} + c_2 Ai_{i,t} + c_i Controls_{i,t} + \sigma_{i,t} \quad (5.4)$$

$$AC_{i,t} = d_0 + d_1 Sci_{i,t} + d_i Controls_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (5.5)$$

$$Sticky_{i,t} = e_0 + e_1 Sci_{i,t} + e_2 AC_{i,t} + e_i Controls_{i,t} + \sigma_{i,t} \quad (5.6)$$

$$OC_{i,t} = f_0 + f_1 Sci_{i,t} + f_i Controls_{i,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (5.7)$$

$$Sticky_{i,t} = g_0 + g_1 Sci_{i,t} + g_2 AC_{i,t} + g_i Controls_{i,t} + \sigma_{i,t} \quad (5.8)$$

第一步，检验回归系数 a_1 ，若主效应显著，则进行第二步，否则停止分析；

第二步，依次检验系数 b_1 (d_1 、 f_1)、 c_2 (e_2 、 g_2)，若两者均显著，则说明供应链关系对企业成本粘性的影响至少有一部分可以通过中介效应实现，则继续进行第三步。若两者至少一者不显著，暂时不能下定结论，则进行第四步；

第三步，检验系数 c_1 (e_1 、 g_1)，若不显著，则说明调整成本（代理成本、管理者乐观预期）发挥的是完全中介作用，即供应链关系对企业成本粘性的影响全部都是通过调整成本（代理成本、管理者乐观预期）实现的。若显著，则说明调整成本（代理成本、管理者乐观预期）发挥的是部分中介作用，即外资持股对企业国际化的影响只有一部分是通过调整成本（代理成本、管理者乐观预期）实现的，此时检验结束。

第四步，做 Sobel 检验，若显著，则说明调整成本（代理成本、管理者乐观预期）的中介效应显著，若不显著，此时检验结束。

调整成本路径检验。借鉴 Banker 和 Byzalov(2014)的做法，对模型(5.2-5.4)进行回归，表(5.8)报告了回归结果。第二列显示供应链集中度对调整成本的回归系数为 0.0149，在 1%水平上显著，第三列显示调整成本与成本粘性的回归系数为 0.0093，未通过显著性水平检验，中介效应的第二个条件不成立。第三列供应链集中度与成本粘性的回归系数为 0.0020，在 1%水平上显著。进一步进行 Sobel 检验和 Bootstrap 检验，未通过显著性检验。调整成本的中介效应不显著。

代理成本路径检验。借鉴陈克兢(2019)的做法，分别对模型(5.5)和(5.6)进行回归，如表 5.8 所示。供应链关系与企业成本粘性的回归系数为 0.0021，在 1%水平上显著，且成本粘性跟代理成本和企业供应链关系的系数均显著为正，中介效应的前两个条件成立，第五列将代理成本和供应链关系同时纳入回归模型，报告了代理成本中介效应的第三步，供应链集中度与企业成本粘性的回归系数为 0.0017，通过显著性检验，代理成本与企业成本粘性的回归系数为-0.344，亦通过显著性检验。因此，代理成本的中介效应显著，即供应链关系集中通过降低代理成本，从而降低企业成本粘性。

管理者乐观预期路径检验。借鉴谢露等(2021)的做法，对模型(5.7)和(5.8)进行回归，表(5.8)报告了回归结果。第六列显示供应链集中度对管理者乐观预期的回归系数不显著，第六列中管理者乐观预期与企业成本粘性未通过

显著性水平检验，中介效应的第二个条件不成立。第七列供应链集中度与成本粘性的回归系数为 0.0021，在 1%水平上显著。进一步进行 Sobel 检验和 Bootstrap 检验，未通过显著性检验。企业管理者乐观预期的中介效应不显著。

表 5.8 供应链关系与企业成本粘性间的中介效应检验

变量	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
	Sticky	Ai	Sticky	AC1	Sticky	OC	Sticky
Sci	0.0021*** (4.09)	0.0149*** (23.86)	0.0020*** (3.77)	-0.0011*** (-23.06)	0.0017*** (3.29)	-0.0000 (-0.67)	0.0021*** (4.09)
Ai			0.0093 (1.52)				
AC					-0.3440*** (-4.47)		
OC							-0.0012 (-0.02)
Ei	-0.0039 (-0.46)	0.2114*** (21.16)	-0.0058 (-0.69)	0.0286*** (36.17)	0.0060 (0.69)	-0.0038*** (-4.45)	-0.0039 (-0.46)
GDP	-0.0131** (-2.04)	-0.0518*** (-6.72)	-0.0127** (-1.97)	-0.0042*** (-6.90)	-0.0146** (-2.27)	-0.0011 (-1.61)	-0.0131** (-2.05)
Market	-0.0060 (-1.24)	-0.0492*** (-8.48)	-0.0056 (-1.15)	-0.0042*** (-9.18)	-0.0074 (-1.54)	0.0000 (0.06)	-0.0060 (-1.24)
Age	0.0977*** (3.78)	0.1532*** (4.94)	0.0963*** (3.72)	-0.0015 (-0.59)	0.0972*** (3.76)	-0.0201*** (-7.59)	0.0977*** (3.77)
Size	-0.0335*** (-3.50)	0.2038*** (17.76)	-0.0353*** (-3.66)	-0.0068*** (-7.47)	-0.0359*** (-3.74)	0.0037*** (3.77)	-0.0335*** (-3.50)
Lev	0.4799*** (9.34)	-0.6953*** (-11.28)	0.4858*** (9.41)	-0.0813*** (-16.66)	0.4519*** (8.73)	0.0016 (0.30)	0.4799*** (9.34)
Roa	3.7187*** (25.06)	-1.8286*** (-10.28)	3.7354*** (25.10)	-0.1935*** (-13.73)	3.6521*** (24.50)	-0.0440*** (-2.90)	3.7186*** (25.05)

续表5.8 供应链关系与企业成本粘性间的中介效应检验

Turn	0.0150 (0.68)	-2.3081*** (-87.30)	0.0365 (1.40)	-0.0686*** (-32.75)	-0.0085 (-0.38)	0.0025 (1.12)	0.0150 (0.68)
Cash	-0.5482*** (-4.32)	-2.6363*** (-17.31)	-0.5242*** (-4.09)	0.0094 (0.78)	-0.5450*** (-4.29)	-0.0474*** (-3.65)	-0.5483*** (-4.31)
Growth	0.0422* (1.91)	-0.1290*** (-4.87)	0.0435** (1.97)	-0.0095*** (-4.53)	0.0389* (1.76)	0.0012 (0.53)	0.0422* (1.91)
TobinQ	-0.0173** (-2.56)	0.0601*** (7.40)	-0.0179*** (-2.63)	0.0194*** (30.21)	-0.0106 (-1.53)	0.0043*** (6.23)	-0.0173** (-2.55)
Soe	0.0738*** (3.69)	-0.1343*** (-5.61)	0.0751*** (3.76)	-0.0124*** (-6.52)	0.0696*** (3.48)	0.0223*** (10.94)	0.0739*** (3.68)
Shr1	-0.1049* (-1.88)	-0.3629*** (-5.42)	-0.1015* (-1.82)	-0.0140*** (-2.63)	-0.1097** (-1.97)	-0.0336*** (-5.90)	-0.1049* (-1.88)
Indep	0.3890** (2.26)	0.3052 (1.48)	0.3856** (2.24)	0.0383** (2.34)	0.4022** (2.36)	-0.0258 (-1.46)	0.3890** (2.26)
Dual	-0.0382** (-2.17)	0.0433** (2.05)	-0.0387** (-2.20)	0.0068*** (4.04)	-0.0359** (-2.04)	0.2366*** (131.37)	-0.0380 (-1.55)
Board	-0.0731 (-1.46)	-0.1337** (-2.23)	-0.0721 (-1.44)	-0.0015 (-0.31)	-0.0736 (-1.48)	0.0094* (1.84)	-0.0731 (-1.46)
Constant	0.2033 (0.75)	0.4139 (1.27)	0.1990 (0.73)	0.3606*** (13.95)	0.3273 (1.20)	0.5266*** (18.94)	0.2039 (0.74)
Year/Ind	控制	控制	控制	控制	控制	控制	控制
N	18725	18725	18725	18725	18725	18725	18725
adj. R2	0.048	0.536	0.048	0.412	0.049	0.502	0.048

注：*，**，***分别表示 10%、5%、1% 的显著性水平下显著。

5.6.2 基于相关政策的进一步检验

如前文所述，实施差异化战略的企业供应链关系对成本粘性的影响显著。然而，紧密的供应链关系能否真正降低企业成本粘性还应考虑到我国的宏观经济环

境和国家战略。2015年，我国正式提出供给侧结构性改革，旨在适度扩大总需求的同时去产能、去库存、去杠杆、降成本、补短板，推动我国社会生产力水平实现整体跃升。因此，供给侧结构性改革的提出有利于企业加强供应链整合资源能力（孙建强和张婧，2021），优化企业成本管理。供给侧结构性改革有助于降低企业成本粘性，即供应链关系与成本粘性之间的抑制作用应该在政策实施后更加显著。本文以2016年为改革元年，将差异化战略企业样本数据分成供给侧结构性改革前组（2010-2015年）和供给侧结构性改革后组（2016-2020年），使用模型（4.1）进行分组检验。

表5.9的回归结果显示，在供给侧结构性改革前，供应链关系对成本粘性的抑制作用不显著，而供给侧结构性改革后在1%的水平上显著，表明供给侧结构性改革增强了供应链关系对企业成本粘性的抑制作用，验证了上述预测。同时，从上文分析可知，供应链关系集中有助于企业整合资源降低各项成本，利于企业的发展。因此，供给侧结构性改革对企业“去产能”、“降成本”，实现经济高质量发展具有积极作用。

表 5.9 供给侧结构性改革、供应链关系与成本粘性

变量	供给侧结构性改革	
	改革前	改革后
Sci	0.0006 (0.74)	0.0031*** (4.04)
Ai	0.0244*** (2.97)	-0.004 (-0.56)
Ei	0.0057 (0.49)	-0.0102 (-0.77)
GDP	0.0106 (1.22)	-0.0061 (-0.61)
Market	0.001 (0.12)	0.0054 (0.88)

续表5.9 供给侧结构性改革、供应链关系与成本粘性

Age	0.1210** (2.40)	0.0993** (2.23)
Size	-0.0244 (-1.60)	-0.0825*** (-6.34)
Lev	0.2733*** (3.55)	0.5342*** (7.76)
Roa	2.9070*** (11.09)	4.3807*** (24.57)
Turn	0.0765** (2.27)	-0.045 (-1.33)
Cash	-0.4480** (-2.36)	-0.7355*** (-4.13)
Growth	0.0929*** (3.52)	0.0483* (1.86)
TobinQ	0.0001 (0.01)	-0.0307*** (-3.27)
Soe	0.0179 (0.62)	0.0869*** (3.29)
Shr1	0.0467 (0.51)	-0.1885** (-2.25)
Indep	0.0942 (0.35)	0.6110** (2.51)
Dual	-0.0214 (-0.65)	-0.0339 (-1.28)
Board	-0.1857** (-2.48)	-0.018 (-0.25)
Big4	0.0178 (0.31)	0.0263 (0.53)

续表5.9 供给侧结构性改革、供应链关系与成本粘性

Constant	-0.0457	0.9396**
	(-0.11)	(2.53)
Year/Ind	控制	控制
Observation	3095	4706
adj. R2	0.032	0.073
F	5.94	20.44

注：*，**，***分别表示 10%、5%、1% 的显著性水平下显著。

6 结语

6.1 研究结论

本文以 2010-2020 年为研究样本，从竞争战略视角出发，深入研究了供应链关系对企业成本粘性的影响和路径，并进一步揭示了实行差异化战略的企业供给侧结构性改革前后供应链关系对企业成本粘性的不同影响，主要得出以下三点结论：

第一，紧密的供应链关系在降低企业成本粘性方面起着关键作用。通过缩短交易时间和节约交易成本，降低库存水平和采购成本，减轻牛鞭效应和市场不确定性的影响，提高快速反应能力，降低专用资产的投资水平，紧密的供应链关系可以有效降低成本粘性。此外，研究结论表明，在不同的竞争战略下，供应链关系对成本粘性的影响是不同的，实施差异化战略的企业与实施成本领先战略的企业相比，其影响更为显著。

第二，代理成本在供应链关系与企业成本粘性间发挥着中介作用。一方面，通过信号传递理论，密切的供应链关系会刺激管理层精简内部运作以释放有利的信号，最终导致成本粘性的降低。另一方面，供应链集中的企业会由于组织层级减少，从而降低组织内成本与冗余资源，进而降低成本粘性。

第三，对于实施差异化战略的企业而言，在供给侧结构性改革前后，供应链关系对成本粘性影响存在差异。改革引导企业优化供应链体系，改善成本管理，提高要素生产效率。因此，供给侧结构性改革有助于降低企业的成本粘性。

6.2 对策建议

随着世界经济一体化进程的不断推进，企业的竞争格局发生了重大转变，转向了供应链竞争。为此，企业为了生存和高质量发展，集中精力实现降本增效，提高成本管理已成为当务之急。因此，在“十四五”规划的背景下，中国政府和企业必须有效整合供应链资源，以促进更好的成本决策和可持续发展。本文将结合已有研究结论，提出如下对策建议：

第一，鼓励上市公司披露更全面的供应链信息。虽然利益相关者越来越关注

此类信息,但目前现有的公开渠道只提供了关于前五名供应商和客户的采购和销售比例的有限信息。因此,有必要鼓励甚至强制上市公司向外部利益相关者披露更广泛全面的供应链信息。

第二,政府要倡导企业建立发展供应链管理的战略支持体系。鉴于供应链合作的复杂性,涉及各个地区、行业和企业,政府必须在协调和充当调解人方面发挥关键作用。此外,由于供应链关系可以通过信息共享和合作监督减少成本粘性,使企业优化资源配置,实现降低成本的目标,因此企业应致力于与上下游建立和谐稳定的供应链关系。

第三,竞争战略与供应链战略的匹配对企业的运营至关重要。采用差异化战略的企业必须认识到,从长远来看,其供应链关系对成本粘性有很大影响。因此,管理层必须整合竞争战略和供应链战略,因为二者都是企业战略的重要组成部分。只有二者的目标协调一致,才能实现最大的竞争优势和价值创造。

第四,企业要抓住供给侧结构性改革的历史机遇,发挥供应链合作的优势。特别是优化规划和调整与生产企业和消费者的供应链关系,建立更细致的分工和协作,建立专业化、高效率的供应链体系,是至关重要的步骤。此外,关注成本高、效率低、消耗大量企业资源的非核心竞争优势供应链环节,也有助于实现降本增效的目标。

6.3 研究不足与未来展望

本文存在以下研究不足仍需进一步关注:竞争战略指标的衡量有待进一步探索。鉴于企业竞争战略的定义,本文采用学界较为认可的度量方式,通过提取战略因子进行打分进而衡量企业竞争战略,但该指标依然不够精准。据此,对未来研究做出如下展望:第一,进一步探索更为丰富细化的指标衡量企业竞争战略,采用更为全面的指标评价体系;第二,供应链稳定性是保证国内外“双循环”畅通的重要前提,可进一步探讨供应链关系变化这一动态行为对企业成本粘性的影响。

参考文献

- [1] Anderson M C, Banker R D, Janakiramanj S N. Are Selling, General, and Administrative Costs “Sticky”? [J]. *Journal of Accounting Research*, 2003, 41(1): 47-63.
- [2] Banker R D, Byzalov D, Plehn-Dujowich J M. Sticky Cost Behavior: Theory and Evidence [J]. *Social Science Electronic Publishing*, 2010.
- [3] Balakrishnan R, Gruca T S. Cost Stickiness and Core Competency: A Note* [J]. *Contemporary Accounting Research*, 2008, 25(4): 993-1006.
- [4] Banker R D, Byzalov D, Ciftci M, et al. The Moderating Effect of Prior Sales Changes on Asymmetric Cost Behavior [J]. *Journal of Management Accounting Research*, 2014, 26(2).
- [5] Bowen R M, Ducharme L, Shores D. Stakeholders’implicit claims and accounting method choice [J]. *Journal of Accounting & Economics*, 1995, 20(3): 225-295.
- [6] Beamish P W, Chakravarty D. Using the Resource-Based View in Multinational Enterprise Research [J]. *Journal of Management*, 2021.
- [7] Chen C X, Hai L U, Sougiannis T. The Agency Problem, Corporate Governance, and the Asymmetrical Behavior of Selling, General, and Administrative Costs [J]. *Contemporary Accounting Research*, 2012, 29(1): 252-282.
- [8] Campello M, Gao J. Customer Concentration and Loan Contract Terms [J]. *Journal of Financial Economics*, 2016, 123(1): 108-136.
- [9] Chen Q, Stefan S, Ralf W. Reviewing interfirm relationship quality from a supply chain management perspective [J]. *Management Review Quarterly*, 2020.
- [10] Cull R, Xu L C, Tian Z. Formal finance and trade credit during China's transition [J]. *Journal of Financial Intermediation*, 2009, 18(2): 173-192.
- [11] Dyer J H, Ouchi W G. Japanese-Style Partnerships: Giving Companies a Competitive Edge [J]. *Sloan Management Review*, 1993, 35(1).
- [12] Dyer J H, Nobeoka K. Creating and managing a high-performance knowledge-sharing network: the Toyota case [J]. *Strategic Management Journal*, 2000, 21(3): 345-367.
- [13] Dyer J H, Singh H. The relational view: Cooperative strategy and sources of interorganizational competitive advantage [J]. *Academy of Management Review*, 1998, 23(4): 660-679.
- [14] Dou Y, Hope O K, Thomas W B. Relationship-Specificity, Contract Enforceability, and Income Smoothing [J]. *Accounting Review*, 2013, 88(5): 1629-1656.
- [15] Dhaliwal D, 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.
- [16] Dess R G , Davis P S. Davis. Porter's (1980) Generic Strategies as Determinants of Strategic Group Membership and Organizational Performance [J]. *The*

- Academy of Management Journal, 1984, 27(3): 467-488.
- [17] Lisa M, Ellram. The Supplier Selection Decision in Strategic Partnerships [J]. Journal of Purchasing & Materials Management, 1990, 26(4): 8-14.
- [18] Fabbri D, Klapper L F. Bargaining power and trade credit [J]. Journal of Corporate Finance, 2016, 41: 66-80.
- [19] Homburg C, Hoppe A, Nasev J, et al. How cost stickiness affects credit risk [C]. AAA, 2008.
- [20] Hope O K, Thomas W B. Managerial Empire Building and Firm Disclosure [J]. Social Science Electronic Publishing, 2008, 46(3): 591-626.
- [21] Hambrick D C, Mason P A. Upper echelons: the organization as a reflection of its top managers [J]. Academy of Management Review, 1984, (09): 193-206.
- [22] Itzkowitz J. Customers and cash: How relationships affect suppliers' cash holdings [J]. Journal of Corporate Finance, 2013, 19(2): 159-180.
- [23] Maloni M J, Benton W C. Supply Chain Partnerships: Opportunities for Operations Research [J]. European Journal of Operational Research, 1997, 101(3): 419-429.
- [24] Mile R E, Snow C C, Meyer A D. Organizational strategy, structure, and process [J]. The Academy of Management Review, 1978, 3(03): 546-562.
- [25] Nickolay G, Merih S, Anil S. Activism and empire building [J]. Journal of Financial Economics, 2020 138(2).
- [26] Porter M E. Competitive strategy techniques for analyzing industries and competitor [J]. New York: Free Press, 1980, (06): 123-139.
- [27] Porter M E. What is strategy? [J]. Harvard Business Review (November-December), 1996, (03): 61-78.
- [28] Piercy N, Lane N. The Underlying Vulnerabilities in Key Account Management Strategies [J]. European Management Journal, 2006, 24(2): 151-162.
- [29] Pandit S, Wasley C E, Zach T. Information Externalities along the Supply Chain: The Economic Determinants of Suppliers' Stock Price Reaction to Their Customers' Earnings Announcements [J]. Contemporary Accounting Research, 2011, 28(4): 1344-1348.
- [30] Patatoukas P N. Customer-Base Concentration: Implications for Firm Performance and Capital Markets [J]. The Accounting Review, 2012, 87(2): 363-392.
- [31] Banker R D, Byzalov D, Lei T C. Employment protection legislation, adjustment costs and cross-country differences in cost behavior [J]. Journal of Accounting & Economics, 2013, 55(1): 111-127.
- [32] Banker R D, Basu S, Byzalov D, et al. The confounding effect of cost stickiness on conservatism estimates [J]. Journal of Accounting and Economics, 2016, 61(1): 203-220.
- [33] Weidenmier M L, Subramaniam C. Additional Evidence on the Sticky Behavior of Costs [J]. SSRN Electronic Journal, 2003(9).
- [34] Weiss D. Cost behavior and analysts' earnings forecasts [J]. The Accounting Review, 2010, 85(4): 1441-1471.
- [35] White R. Generic business strategies organizational context and performance:

- an empirical investigation [J]. *Strategic Management Journal*, 1986, (07): 217-231.
- [36] Yasukata K. Are ‘Sticky Costs’ the Result of Deliberate Decision of Managers? [J]. Available at SSRN 1444746, 2011.
- [37] 陈灿平. 企业费用“粘性”行为影响因素研究——基于地区经济生态差异视角 [J]. *财经理论与实践*, 2008, 29(6): 92-95.
- [38] 陈正林, 王斌. 供应链集成影响上市公司财务绩效的实证研究 [J]. *会计研究*, 2014, 02: 49-56+95.
- [39] 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+97.
- [40] 陈良华, 胡雨菲, 迟颖颖. 基于供应链视角的供应商关系对企业成本粘性影响研究——来自中国制造业上市公司的经验数据 [J]. *河海大学学报(哲学社会科学版)*, 2019, 21(03): 37-45+106.
- [41] 陈西婵, 刘星. 供应商(客户)集中度与公司信息披露违规 [J]. *南开管理评论*, 2021, 24(06): 213-226.
- [42] 陈克兢. 非控股大股东退出威胁能降低企业代理成本吗 [J]. *南开管理评论*, 2019, 22(04): 161-175.
- [43] 崔学刚, 徐金亮. 境外上市、绑定机制与公司费用粘性 [J]. *会计研究*, 2013, (12): 7.
- [44] 方红星, 张勇. 供应商/客户关系型交易、盈余管理与审计师决策 [J]. *会计研究*, 2016, (01): 79-86+96.
- [45] 方巧玲, 徐慧, 郝婧宏. 股权质押与劳动力成本粘性: 代理观抑或效率观 [J]. *审计与经济研究*, 2021, 36(06): 81-90.
- [46] 方红星, 张勇, 王平, 等. 法制环境、供应链集中度与企业会计信息可比性 [J]. *会计研究*, 2017, (7): 8.
- [47] 冯展斌, 李国民. 差异化战略下现金股利政策研究 [J]. *经济经纬*, 2022, 39(02): 141-151.
- [48] 何邓娇. 管理者过度自信, 企业生命周期与成本粘性 [J]. *吉林工商学院学报*, 2017, 33(4): 8.
- [49] 江伟, 姚文韬, 胡玉明. 《最低工资规定》的实施与企业成本粘性 [J]. *会计研究*, 2016, (10): 7.
- [50] 江伟, 胡玉明, 吕喆. 应计盈余管理影响企业的成本粘性吗 [J]. *南开管理评论*, 2015, 18(2): 9.
- [51] 江伟, 底璐璐, 彭晨. 客户集中度影响银行长期贷款吗——来自中国上市公司的经验证据 [J]. *南开管理评论*, 2017, 20(02): 71-80.
- [52] 江伟, 李斌. 制度环境、国有产权与银行差别贷款. *金融研究*, 2006, (11): 116-126.
- [53] 江伟, 姚文韬. 《物权法》的实施与供应链金融——来自应收账款质押融资的经验证据. *经济研究*, 2016, (1): 139-152.
- [54] 鞠晓生, 卢荻, 虞义华. 融资约束、营运资本管理与企业创新可持续性 [J]. *经济研究*, 2013, (1): 13.
- [55] 孔玉生, 朱乃平, 孔庆根. 成本粘性研究: 来自中国上市公司的经验证据 [J]. *会计研究*, 2007, (11): 8.
- [56] 刘武. 企业费用“粘性”行为: 基于行业差异的实证研究 [J]. *中国工业经*

- 济, 2006, (12): 105-112.
- [57] 刘媛媛, 刘斌. 劳动保护、成本粘性与企业应对 [J]. 经济研究, 2014, 49(5): 14.
- [58] 刘嫦, 杨兴全, 李立新. 绩效考核、管理者过度自信与成本费用粘性 [J]. 商业经济与管理, 2014, (3): 10.
- [59] 刘慧龙, 齐云飞, 王成方. 金字塔集团不同层级公司成本粘性差异及其成因的实证分析 [J]. 会计研究, 2017, (7): 7.
- [60] 栾甫贵, 赵康乐, 梁日新, 等. 多个大股东影响企业成本粘性吗? [J]. 经济与管理研究, 2022, 43(12): 118-141.
- [61] 李秉成, 江婉滢, 尹行. 宏观经济波动、管理者预期与企业成本费用粘性研究 [J]. 武汉科技大学学报(社会科学版), 2016, 18(05): 526-533.
- [62] 梁上坤. 管理者过度自信、债务约束与成本粘性 [J]. 南开管理评论, 2015, 18(3): 10.
- [63] 李粮, 赵息. 公司高管乐观预期对费用粘性的影响研究 [J]. 北京理工大学学报: 社会科学版, 2013, 15(6): 7.
- [64] 廖成林, 仇明全, 龙勇. 企业合作关系、敏捷供应链和企业绩效间关系实证研究 [J]. 系统工程理论与实践, 2008, (06): 115-128.
- [65] 梁上坤. 机构投资者持股会影响公司费用粘性吗? [J]. 管理世界, 2018, 34(12): 133-148.
- [66] 李寿喜. 产权、代理成本和代理效率 [J]. 经济研究, 2007, 42(1): 12.
- [67] 李鹤尊, 孙健, 安娜. ERP 系统实施与企业成本粘性 [J]. 会计研究, 2020, (11): 47-59.
- [68] 刘志学, 储力. 基于供应链缺货的 VMI 激励机制研究 [J]. 管理学报, 2005, (02): 180-183.
- [69] 穆林娟, 张妍, 刘海霞, 等. 管理者行为、公司治理与费用粘性分析 [J]. 北京工商大学学报(社会科学版), 2013, 28(1): 75-81.
- [70] 马士华. 论核心企业对供应链战略伙伴关系形成的影响 [J]. 工业工程与管理, 2000, (1): 4.
- [71] 马永强, 张泽南. 金融危机冲击、管理者盈余动机与成本费用粘性研究 [J]. 南开管理评论, 2013, 16(06): 70-80.
- [72] 孙铮, 刘浩. 中国上市公司费用“粘性”行为研究 [J]. 经济研究, 2004, (12): 10.
- [73] 孙建强, 张婧. 企业金融化与成本粘性 [J]. 财会月刊, 2021, (22): 69-77.
- [74] 孙嘉舸, 王满. 竞争战略、地区要素市场化水平与费用粘性 [J]. 财经问题研究, 2019, (01): 105-113.
- [75] 万寿义, 王红军. 管理层自利、董事会治理与费用粘性——来自中国制造业上市公司的经验证据 [J]. 经济与管理, 2011, 25(3): 7.
- [76] 魏明海, 衣昭颖, 李晶晶. 中国情境下供应链中客户盈余信息传递效应影响因素研究 [J]. 会计研究, 2018, (06): 19-25.
- [77] 吴娜, 于博. 客户集中度、体恤效应与商业信用供给 [J]. 云南财经大学学报, 2017, 33(04): 141-152.
- [78] 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+96.
- [79] 王化成, 张修平, 高升好. 企业战略影响过度投资吗 [J]. 南开管理评论,

- 2016, 19(4): 12.
- [80] 王鑫. 税收激进度、盈余管理策略与企业费用粘性 [J]. 财会通讯, 2021, (22): 64-68.
- [81] 王满, 刘水, 石瑞. 基于行业差异和成本类型的中国成本费用粘性实证分析 [J]. 大连海事大学学报(社会科学版), 2014, 13(05): 36-40.
- [82] 温忠麟, 叶宝娟. 中介效应分析: 方法和模型发展 [J]. 心理科学进展, 2014, 22(05): 731-745.
- [83] 王则灵, 邵水菊, 王剑. 企业战略、客户集中度与成本粘性 [J]. 会计之友, 2019, (01): 48-54.
- [84] 谢露, 翟胜宝, 童丽静. 博彩文化与企业费用粘性 [J]. 会计研究, 2021, (05): 121-132.
- [85] 谢获宝, 惠丽丽. 代理问题、公司治理与企业成本粘性——来自我国制造业企业的经验证据 [J]. 管理评论, 2014, (12): 18.
- [86] 颌茂华, 刘斯琴, 杨彩霞. 产品市场竞争度、竞争战略选择对成本黏性的影响研究 [J]. 产业经济研究, 2016, (01): 11-19.
- [87] 赵庆庆, 李百兴, 李瑞敬. 社会信任与成本粘性 [J]. 经济与管理研究, 2022, 43(10): 130-144.
- [88] 张路, 李金彩, 张瀚文, 等. 管理者能力影响企业成本粘性吗? [J]. 会计研究, 2019, (03): 71-77.
- [89] 张博, 杨丽梅, 陶涛. 人口老龄化与劳动力成本粘性 [J]. 会计研究, 2022, (01): 59-69.
- [90] 周兵, 钟延勇, 徐辉, 等. 企业战略、管理者预期与成本粘性——基于中国上市公司经验证据 [J]. 会计研究, 2016, (7): 8.
- [91] 张勇. 金融发展、供应链集中度与企业债务融资成本 [J]. 金融论坛, 2017, 22(04): 54-67.
- [92] 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+95.
- [93] 叶飞, 李怡娜, 徐学军. 供应链伙伴特性, 伙伴关系与信息共享绩效之间的关系研究——以制造业为例 [C]. 全国青年管理科学与系统科学学术会议. 中国系统工程学会, 2007.
- [94] 叶飞, 薛运普. 供应链伙伴间信息共享对运营绩效的间接作用机理研究——以关系资本为中间变量 [J]. 中国管理科学, 2011, 19(6): 112-125.
- [95] 殷俊明, 罗丹, 李争光, 等. 同舟“共济”还是同舟“共挤”: 供应链关系与成本行为 [J]. 审计与经济研究, 2022, 37(02): 81-93.

后 记

至此，三年研究生生活就要接近尾声，诸多场景一一浮现在眼前，心中五味杂陈，感慨良多。回首在兰州财经大学的学习生活，遇到了许多困难和挫折，也让我在其中增长了智慧、收获了成长。成长路上，离不开导师和各位老师、同学朋友及家人的帮助和支持，在此表示深深的感谢。

首先，感谢我敬爱的导师南星恒教授。南老师学识渊博、治学严谨、孜孜不倦、兢兢业业，他的治学态度和研究精神时时指引着我也启发着我，让我在科研的道路上有了更深的体会与感悟。三年里，感谢恩师每周研讨会上的悉心指导、案例比赛鞭辟入里的透彻点评、论文指导中的谆谆教诲以及日常生活中的支持帮助。老师的言传身教于我而言受益良多，我必将之视若珍宝，继续努力前行。

其次，感谢各位授课老师、答辩组老师和外审老师的辛苦付出。课上老师们的传道授业让我常有醍醐灌顶之感；在论文开题、中期检查和预答辩过程中，周德良老师、朱泽钢老师、蔡永斌老师、王雷老师、孙颖老师、沈萍老师、王学龙老师等各位专家老师于百忙之中对论文进行审阅，他们的真知灼见及为论文提出的宝贵中肯的意见为我顺利完成硕士论文提供了有力的保障。

再次，感谢我的室友、同门、同学、闺蜜和好朋友们。研究生生涯因为有他们的存在使我在异地他乡感受到温暖。同时，他们富有洞察力的观点、建设性的意见，对我的学术之旅起到了重要作用。我们热烈的交流常碰撞出思想的火花，这极大地拓宽了我的视野并完善了我的分析能力。与这样一群乐观勇敢、真诚善良、才华横溢、积极进取的人共处实乃享受。

最后，感谢我的家人们。感谢我的爸爸妈妈，感谢他们给予我生命并用生命爱我，感谢他们的爱护、培养、鼓励和纳持，感谢他们做我最坚实的后盾，我也会是他们永远的依靠。感谢我的表哥表姐，在我迷茫无措时给我分享经验、提供帮助。感谢我的男朋友杜垚鑫，感谢他的珍惜和陪伴。希望我们不仅可以一起变老，更要一起变好，在未来悠长的岁月里，携手遇到闪闪发光的自己。

最后的最后，感谢生命中的酸甜苦辣，也愿每一个看到此处的人都拼搏进取、不负韶华、康健安乐、生活有所居处、付出有所收获。

今别离，永相依，且行且珍惜。