

文章编号:2095-0365(2010)02-0030-06

基于供应商的非财务指标重要程度实证研究

刘利^{1,2}

(1. 四川大学 工商管理学院, 四川 成都 610065;

2. 湖南财政经济学院 会计系, 湖南 长沙 410205)

摘 要:从供应商角度出发,对供应商所关注的反映其利益要求和实现方式信息的非财务指标的重要程度进行了排序研究和分组研究。研究得出结论:不同类的反映供应商利益要求和实现方式信息的非财务指标对供应商的重要程度存在显著的差异;供应商利益要求和实现方式重要性的大小决定着反映供应商利益要求和实现方式信息的非财务指标的重要程度和排列顺序。个体因素和企业因素产生了供应商同一类反映其利益要求和实现方式信息的非财务指标重要程度差异。

关键词:供应商;非财务指标;重要程度;实证研究

中图分类号:F253

文献标识码:A

供应商是企业生产经营所需劳动资料和劳动对象的供给者,是企业外部的投资者,其投入是由企业的产量和规模决定的。作为供应链的源头,随着专业化程度的不断提高,他们承担的风险在不断增大,其利益与企业的利益紧密相连;作为企业在产品市场上的契约缔结者,他们通常在企业中追求的利益要求是有稳定的需求,企业能及时付款,能参与到企业管理中去^[1]。对不同的利益要求和不同的实现方式,供应商的重视程度是有差异的。供应商对利益要求的重视程度,由大到小依次为:有稳定的需求,企业能及时付款,企业能长期生存和发展,能参与企业管理^[2]。对利益要求实现方式的重视程度,由大到小,依次为:与企业沟通,掌握企业生产销售和物料需求状况,了解企业财务状况,与企业其他供应商结成供应商联盟,依靠法律,依靠国家,依靠社会舆论。对不同的反映供应商利益要求和实现方式信息的非财务指标,供应商的关注程度也是有差异的。供应商对反映其利益要求和实现方式信息的非财务指标的关注程度,由大到小,依次为:1——企业风

险、敏感性、稳定性指标;2——企业财务结构、资金流动、信誉指标;3——企业能力、效率、水平、竞争力指标;4——企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求指标;5——企业前景、产品前景指标;6——供应商沟通、供应商利益相关者管理指标;7——企业管理、战略、股权性质指标^[3,4]。

供应商总是非常关注反映自己利益要求和实现方式信息的非财务指标。与财务指标相比,非财务指标比财务指标更能反映企业的整体信息、未来信息、责任信息和适时信息,而且指标数据不易被操纵,受会计政策干扰比较少,不易受主观干扰,能对经营活动进行直接“描述”,能很好地抑制管理层的短期行为,提高管理层长期努力的程度,有利于企业长远利益最大化的实现。在欧美和日本等经济发达的国家和地区,企业非财务指标信息方面的披露占了企业财务报告的很大部分比例。国内外从事财务指标研究的文献浩如烟海,但从事非财务指标研究的文献却非常少,且大都集中在非财务指标运用意义的研究和非财务指标

收稿日期:2009-12-20

基金项目:国家自然科学基金课题(70672013)

作者简介:刘利(1971-),男,副教授,研究方向:金融投资与财务管理。

在企业绩效评价中的构建和运用,系统地进行非财务指标研究的文献难觅踪影。目前国内外还没有人从利益相关者角度进行过利益相关者利益要求和实现方式信息的非财务指标披露程度研究。本文从供应商角度出发,在 2008 年 3 月—2009 年 1 月期间,对反映供应商利益要求和实现方式信息的非财务指标的重要程度进行了排序研究和分组研究。本研究为实证方式,主要通过实地访谈和问卷调查两种形式取得资料,采用的方法是专家调查法和问卷调查法。调查范围主要以东部、中部和南部为主,涵盖了全国东南西北中五个地理位置。本次研究共发放调查问卷 865 份,实际回收 509 份,问卷回收率 58.84%。有效问卷数 498 份,问卷有效回收率 97.84%。样本回收公司 531 家,样本基本分布情况如下:

(1)从所调查的企业发展阶段来看,创业阶段企业有 64 家,发展阶段企业 186 家,成熟阶段企业 197 家,衰退阶段企业 84 家,分别占样本总数的 12.05%、35.03%、37.10%和 15.82%。

(2)从企业的性质来看,国有企业有 182 家,集体企业 112 家,民营企业 123 家,三资企业 114 家,分别占样本总数的 34.27%、21.09%、23.16%和 21.48%。

(3)从企业上市情况来看,上市公司有 195 家,非上市企业 336 家,分别占样本总数的 36.72%、63.80%。

(4)从企业规模来看,大型企业有 192 家,中型企业 238 家,小型企业 101 家,分别占样本总数的 36.16%、44.82%和 19.02%。

(5)从企业类型来看,生产企业有 281 家、商品流通企业 126 家、服务企业 124 家,分别占样本总数的 52.92%、23.73%和 23.35%。

从样本的分布来看,样本量已经满足了进行统计分析的基本要求。本实证研究的主要资料 and 主要过程如下。

一、数据处理与分析

将问卷排序内容转化为数值型数据,录入 SPSS13.0 软件进行处理。

数据处理方法:首先进行描述性统计(descriptive statistics),计算出供应商的非财务指标重要程度得分均值,然后进行均值比较(compare means)和配对样本 T 检验(paired-samples T test),判断这些排序是否具有统计意义。

数据分析结果见表 1。

表 1 供应商所关注的非财务指标重要程度描述性统计及均值差异配对样本 T 检验结果

项 目	有效样本量(N)	最小值(Min)	最大值(Max)	均值(Mean)	标准差(Std. D.)	均值差异配对样本 T 检验结果
1. 企业能力、效率、水平、竞争力	498	1.00	5.00	1.14	0.52	* *
2. 企业风险、敏感性、稳定性、财务结构、资金流动、信誉	498	1.00	5.00	1.87	0.49	* *
3. 企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求、企业前景、产品前景	498	1.00	5.00	2.73	0.57	* *
4. 供应商沟通、供应商利益相关者管理	498	1.00	5.00	3.69	0.63	* *
5. 企业管理、企业战略、股权性质	498	1.00	5.00	4.71	0.67	* *

注:某一类非财务指标得分值越小,表明股东认为这一类非财务指标越重要,从而越看重。下同。 $p * * \leq 0.05$,“*”代表经配对 T 样本检验,两两指标均值间存在非常显著差异。

以上是 SPSS 软件的统计结果。其中,非财务指标对供应商的重要程度被表达为得分均值,某一类非财务指标得分均值越小,表明这一类非财务指标对供应商越重要,从而供应商对这一类非财务指标越看重。经过以上非财务指标均值差异配对样本 T 检验,上述非财务指标均值差异在

统计学上具有非常显著的统计意义。

上述实证研究结果表明:

(1)不同类的反映供应商利益要求和实现方式信息的非财务指标对供应商的重要程度存在显著的差异,有重要程度之分。反映供应商利益要求和实现方式信息的非财务指标对供应商的重要

程度,由大到小,依次为:1——企业能力、效率、水平、竞争力指标;2——企业风险、敏感性、稳定性、财务结构、资金流动、信誉指标;3——企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求、企业前景、产品前景指标;4——供应商沟通、供应商利益相关者管理指标;5——企业管理、企业战略、股权性质指标。

(2)供应商利益要求和实现方式重要性的大小决定着反映供应商利益要求和实现方式信息的非财务指标的重要程度和排列顺序。供应商并非总是按照其利益要求和实现方式重要性由大到小的顺序对反映其利益要求和实现方式信息的非财务指标进行排序;并非越是反映供应商重要性大的利益要求和实现方式信息的非财务指标越对供应商重要;并非越是反映供应商排列在前的利益要求和实现方式信息的非财务指标越对供应商重要;相反越是密切反映供应商切身利益的非财务指标越受供应商重视。反映供应商利益要求和实现方式信息的非财务指标的重要程度排列顺序同供应商所看重的相应利益要求和实现方式的排列先后顺序并不完全一致。反映供应商利益要求和实现方式信息的非财务指标关注程度的排序也与其重要程度的排序并不完全一致。

(3)对供应商最重要的是反映企业能力、效率、水平、竞争力的非财务指标,而非企业风险、敏感性、稳定性、财务结构、资金流动、信誉指标。企业生存发展状况指标和企业前景指标对供应商很重要。但企业生存发展状况指标对供应商比企业前景指标更重要;企业当期发展指标对供应商比企业长期发展指标更重要。

(4)企业风险、敏感性、稳定性对供应商的重要程度超过企业管理、企业战略、股权性质、企业前景、产品前景指标。财务结构、资金流动、信誉指标对供应商的重要程度超过企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求指标。

供应商沟通指标、供应商利益相关者管理指标对供应商很重要。企业管理、企业战略、股权性质指标对供应商的重要程度不如供应商沟通、供应商利益相关者管理指标。

二、差异比较分析

进行单因素方差分析(ANOVA),了解反映供应商利益要求和实现方式信息的非财务指标对不同性质、是否上市、不同规模、不同发展阶段、不

同类型企业的供应商和不同规模供应商的重要程度是否存在差异。差异比较分析结果如表2所示。

对反映供应商利益要求和实现方式信息的非财务指标重要程度差异进行分组均值分析,分析结论如下:

非财务指标对不同类别供应商的重要程度是不一样的。

(1)从企业性质来看,企业风险、敏感性、稳定性、财务结构、资金流动、信誉指标,对民营企业、集体企业的供应商比对国有独资企业、国有控股企业、国有参股企业、三资企业的供应商更重要,对三资企业的供应商比对国有独资企业、国有控股企业、国有参股企业的供应商更重要,对国有参股企业的供应商比对国有独资企业、国有控股企业的供应商更重要;供应商沟通、供应商利益相关者管理指标,对民营企业、集体企业的供应商比对国有独资企业、国有控股企业、国有参股企业、三资企业的供应商更重要,对国有独资企业、国有控股企业、国有参股企业的供应商比对三资企业的供应商更重要;企业管理、企业战略、股权性质指标,对民营企业、集体企业的供应商比对国有独资企业、国有控股企业、国有参股企业、三资企业的供应商更重要,对国有控股企业、国有参股企业的供应商比对三资企业的供应商更重要;企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求、企业前景、产品前景指标,对大中型企业的供应商比对小企业的供应商更重要,对大型企业的供应商比对中型企业的供应商更重要。

(2)从是否为上市公司来看,企业管理、企业战略、股权性质指标,对上市公司的供应商比对非上市公司的供应商更重要;企业风险、敏感性、稳定性、财务结构、资金流动、信誉指标、供应商沟通、供应商利益相关者管理指标,对非上市公司的供应商比对上市公司的供应商更重要。

(3)从企业规模来看,企业能力、效率、水平、竞争力指标,对中小型企业的供应商比对大型企业的供应商更重要;企业风险、敏感性、稳定性、财务结构、资金流动、信誉指标,对小型企业的供应商比对中型企业的供应商更重要,对中小型企业的供应商比对大型企业的供应商更重要;企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求、企业前景、产品前景指标,对大中型企业的供应商比对小企业的供应商更重要,对大型企业的供应商比对中型企业的供应商更重要。

(4)从企业发展阶段来看,企业风险、敏感性、稳定性、财务结构、资金流动、信誉指标,对衰退阶

表 2 供应商所关注的非财务指标重要程度差异比较分析及分组均值

	非财务 指标重 要程度	指标 1	指标 2	指标 3	指标 4	指标 5
		企业能力、效 率、水平、竞 争力	企业风险、敏 感、稳定性、财 务结构、资金流 动、信誉	企业采购、生产结 构、销售结构、经 营信息、产品需 求、企业前景、产 品前景	供应商沟通、 供应商利益 相关者管理	企业管理、企 业战略、股权 性质
企业性质	F 值	0.412 8	16.141 1 * *	1.196 8	8.683 1 * *	3.941 8 * *
	国有独资企业	1.203 4	2.206 4▲	2.875 2	3.644 7▲	4.748 3▲
	国有控股企业	1.178 4	2.135 8▲	2.761 1	3.668 3▲	4.706 8▲
	国有参股企业	1.167 2	1.947 0▲	2.753 0	3.695 4▲	4.698 2▲
	集体企业	1.121 9	1.738 1	2.692 8	3.577 7	4.621 5
	民营企业	1.104 7	1.714 2	2.672 0	3.565 2	4.610 1
	三资企业	1.134 3	1.796 5▲	2.746 1	4.059 2▲	4.974 2▲
上市	F 值	0.025 0	3.039 2 *	0.428 3	6.353 2 *	3.569 0 *
	已经上市	1.144 7	1.918 9▲	2.751 4	3.780 6▲	4.637 6
	没有上市	1.137 1	1.840 1	2.716 9	3.634 6	4.754 3▲
企业规模	F 值	3.354 3 *	11.769 0 * *	5.514 3 * *	2.592 1	0.567 4
	大型企业	1.214 7▲	1.993 8▲	2.640 7	3.624 9	4.685 5
	中型企业	1.108 1	1.828 7▲	2.745 1▲	3.697 2	4.703 9
	小型企业	1.063 1	1.714 2	2.878 5▲	3.807 6	4.775 9
发展阶段	F 值	1.388 8	8.003 3 * *	9.109 6 * *	1.123 1	0.702 8
	创业阶段	1.098 5	1.757 8▲	3.053 4▲	3.649 1	4.633 8
	发展阶段	1.150 6	1.871 2▲	2.695 7	3.748 8	4.720 9
	成熟阶段	1.181 3	1.979 0▲	2.638 1	3.682 9	4.749 2
	衰退阶段	1.042 1	1.680 9	2.769 8▲	3.597 4	4.647 5
企业类型	F 值	5.783 3 * *	12.024 3 * *	1.230 0	1.247 3	5.711 9 * *
	生产企业	1.079 5	1.789 2	2.698 4	3.657 5	4.629 3
	流通企业	1.271 7▲	2.047 3▲	2.741 2	3.692 7	4.873 8▲
	服务企业	1.148 6▲	1.879 9▲	2.799 8	3.771 7	4.735 0▲
供应商规模	F 值	2.129 9	6.333 5 * *	0.192 4	9.833 3 * *	3.985 0 *
	大型供应商	1.240 6	2.006 1▲	2.763 8	3.570 9	4.633 1
	中型供应商	1.128 0	1.874 1▲	2.725 2	3.635 4▲	4.670 9▲
	小型供应商	1.097 2	1.765 0	2.717 4	3.899 9▲	4.854 5▲

注:“* *”代表非常显著差异,“*”代表显著差异。某类非财务指标的 F 值带有“* *”号,表示该类非财务指标所对应类别管理人员的披露程度存在非常显著的差异;某类非财务指标的 F 值带有“*”号,表示该类非财务指标所对应类别管理人员的披露程度存在显著的差异;某类非财务指标的 F 值不带有“* *”号或“*”,表示该类非财务指标所对应类别管理人员的披露程度不存在显著的差异。加有下划线的数字表示该组均值与其它某些组的均值有显著性差异,与这一均值存在显著性差异的组别均值的右边标划有“▲”符号。

段的供应商比对发展阶段、创业阶段、成熟阶段的供应商更重要,对创业阶段的供应商比对发展阶段、成熟阶段的供应商更重要,对发展阶段的供应商比对成熟阶段的供应商更重要;企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求、企业前景、产品前景指标,对发展阶段、成熟阶段的供应商比对衰退阶段、创业阶段的供应商更重要,对衰退阶段的供应商比对创业阶段的供应商更重要。

(5)从企业类型来看,企业能力、效率、水平、竞争力指标、企业风险、敏感性、稳定性、财务结构、资金流动、信誉指标,对生产企业的供应商比对流通企业、服务企业的供应商更重要,对服务企业的供应商比对流通企业的供应商更重要;企业管理、企业战略、股权性质指标,对生产企业的供应商比对流通企业、服务企业的供应商更重要。

(6)企业风险、敏感性、稳定性、财务结构、资金流动、信誉指标,对小型供应商比大中型供应商更重要;供应商沟通、供应商利益相关者管理指标、企业管理、企业战略、股权性质指标,对大中型供应商比小型供应商更重要,对大型供应商比中型供应商更重要。

对反映供应商利益要求和实现方式信息的非财务指标重要程度进行进一步的研究表明:个体因素和企业因素产生了供应商同一类反映其利益要求和实现方式信息的非财务指标重要程度差异。反映供应商利益要求和实现方式信息的同一类非财务指标对不同性质、是否上市、不同规模、不同发展阶段、不同类型企业供应商和不同规模供应商的重要程度可能存在显著差异。反映供应商利益要求和实现方式信息的同一类非财务指标可能存在的重要程度显著差异与其可能存在的关注程度显著差异并不完全一致。总的说来,对反映自己利益要求及其实现方式信息的非财务指标,对民营企业、集体企业的供应商比对其他企业的供应商更重要;对非上市公司的供应商比对上市公司的供应商更重要;对生产企业的供应商比对流通企业、服务企业的供应商更重要。进一步的研究发现:对反映自己利益要求及其实现方式信息的非财务指标,对民营企业、集体企业的供应商比对其他企业的供应商更重要的主要原因是民营企业、集体企业比其他企业更易损害供应商利益;对非上市公司的供应商比对上市公司的供应商更重要的主要原因是非上市公司的信息透明度更差,供应商更需要掌握企业相关信息;对生产企

业的供应商比对流通企业、服务企业的供应商更重要的主要原因除生产企业资金流比其他企业更差,更不易及时支付供应商货款外,生产企业比其他企业有更稳定的供料需求。

三、结论

总之,供应商总是非常关注反映自己利益要求和实现方式信息的重要非财务指标。企业对供应商重要非财务指标信息的充分沟通更易取得供应商对企业的理解和合作。对供应商重要的非财务指标信息,企业除应按相关法律法规的规定进行信息披露外,还应当根据本企业供应商特点和非财务指标对本企业供应商的重要程度以及重要程度的差异对本企业供应商重要的非财务指标信息对供应商进行重点沟通,以满足本企业供应商关注和使用相关信息的需要。对供应商越重要的非财务指标越需要企业进行重点沟通。对供应商重要的非财务指标,企业应当进行重点沟通。对不同类别供应商所存在显著差异的非财务指标,企业应当特别需要进行重点沟通。

一般而言,企业除按相关规定进行信息披露外,对国有独资企业、国有控股企业、国有参股企业的供应商应当特别需要重点沟通供应商沟通、供应商利益相关者管理指标、企业管理、企业战略、股权性质指标;除此以外,对国有参股企业的供应商还应当特别需要重点沟通企业风险、敏感性、稳定性、财务结构、资金流动、信誉指标;对集体企业、民营企业的供应商应当特别需要重点沟通企业风险、敏感性、稳定性、财务结构、资金流动、信誉指标、供应商沟通、供应商利益相关者管理指标、企业管理、企业战略、股权性质指标;对三资企业的供应商应当特别需要重点沟通企业风险、敏感性、稳定性、财务结构、资金流动、信誉指标;对上市企业的供应商应当特别需要重点沟通企业管理、企业战略、股权性质指标;对非上市企业的供应商应当特别需要重点沟通企业风险、敏感性、稳定性、财务结构、资金流动、信誉指标、供应商沟通、供应商利益相关者管理指标;对大型企业的供应商应当特别需要重点沟通企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求、企业前景、产品前景指标;对中型企业、小型企业的供应商应当特别需要重点沟通企业能力、效率、水平、竞争力指标、企业风险、敏感性、稳定性、财务结构、资金流动、信誉指标。除此以外,对中型企业

的供应商还应当特别需要重点沟通企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求、企业前景、产品前景指标;对创业阶段的供应商应当特别需要重点沟通企业风险、敏感性、稳定性、财务结构、资金流动、信誉指标;对发展阶段、衰退阶段的供应商应当特别需要重点沟通企业风险、敏感性、稳定性、财务结构、资金流动、信誉指标、企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求、企业前景、产品前景指标;对成熟阶段的供应商应当特别需要重点沟通企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求、企业前景、产品前景指

标;对生产企业、服务企业的供应商应当特别需要重点沟通企业能力、效率、水平、竞争力指标、企业风险、敏感性、稳定性、财务结构、资金流动、信誉指标。除此以外,对生产企业的供应商还应当特别需要重点沟通企业管理、企业战略、股权性质指标;对大型供应商、中型供应商应当特别需要重点沟通供应商沟通、供应商利益相关者管理指标、企业管理、企业战略、股权性质指标;对小型供应商应当特别需要重点沟通企业风险、敏感性、稳定性、财务结构、资金流动、信誉指标。

参考文献:

- [1]刘利.利益相关者利益要求正当性解说[J].重庆工商大学学报:西部论坛,2008(4):83-87.
- [2]刘利.利益相关者利益要求的实证研究[J].山西财经大学学报,2008(7):61-68.
- [3]刘利.利益相关者利益要求实现方式实证研究[J].西安财经学院学报,2009(2):78-86.
- [4]刘利.供应商对企业非财务指标关注程度实证分析[J].西部论坛,2010(1):95-100.

Empirical Study on Importance Degree of Non-financial Indicators Based on Suppliers

LIU Li^{1,2}

(1. Business and Management School, Sichuan University, Chengdu 610065, China;

2. Department of Accounting, Hunan Financial College, Changsha 410205, China)

Abstract: This article carried out the sequencing research and grouping research of the importance degree of the non-financial indicators reflecting the information of the suppliers' interest requirements and realization ways concerned about by the suppliers. The studies have concluded that: There are significant differences in the importance degree to the suppliers between the different types of non-financial indicators reflecting the information of their interest requirements and realization ways. The size of the importance of the suppliers' interest requirements and realization ways determines the importance degree and the order of the non-financial indicators reflecting the information of the suppliers' interest requirements and realization ways. The individual factors and the enterprise factors yield the suppliers' differences in the important degree of the same types of non-financial indicators reflecting the information of their interest requirements and realization ways.

Key words: suppliers; non-financial indicators; important degree; empirical study