

doi: 10.3969/j.issn.1674-8131.2010.01.015

# 供应商对企业非财务指标关注程度实证分析<sup>\*</sup>

## ——基于供应商利益要求及其实现方式

刘 利<sup>1,2</sup>

(1. 四川大学 工商管理学院, 成都 610064; 2. 湖南财经高等专科学校 会计系, 长沙 410205)

**摘 要:** 供应商对不同类的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存在显著的差异, 其排列顺序与其所看重的相应利益要求和实现方式的排序相同, 其中企业风险、敏感性、稳定性指标最受其关注。不同性质、是否上市、不同规模、不同发展阶段、不同类型的企业的供应商对同一类的非财务指标的关注程度可能存在显著差异。企业应披露有关信息, 以满足本企业供应商关注相关信息的需要。

**关键词:** 供应商; 非财务指标; 利益要求; 利益实现方式

**中图分类号:** F270 **文献标志码:** A **文章编号:** 1674-8131(2010)01-0095-06

## The Empirical Study on Concern Extent of the Non-financial Indicators

—Based on the Requirements of Suppliers' Interests and Their Realization Ways

LU Li<sup>1,2</sup>

(1. Business Administration School, Sichuan University, Chengdu 610064;

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

**Abstract:** The suppliers' concern extent on non-financial indicators from the information reflecting their request of interest and realization ways has obvious differences, their sequencing is the same as the sequencing of concerned interest request and realization ways, among which, enterprise risk, sensitivity and stabilized indicators are most concerned. The concern extent of the suppliers with different features, whether IPO, different scale, different developing stage and different type about identical non-financial indicators has obvious difference. An enterprise should disclose related information so as to meet the demand of the relative information concerned by the suppliers of this enterprise.

**Key words:** suppliers; non-financial indicators; interest requirement; interest realization way

### 一、引言

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所决定的。作为供应链的源头,随着其专业化程度的不断提高,他们承担的风险在

不断增大,他们的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,他们在企业中追求的利益要求通常是有稳定的需求、企业能及时付款、能参与到企业管理中去。<sup>[1-3]</sup> 他们的利益要求主要是通过与企业沟通、掌握企业生产销售和物料

\* 收稿日期: 2009-09-07

基金项目: 国家自然科学基金项目 (70672013)

作者简介: 刘利 (1971—), 男, 四川隆昌人; 讲师, 博士研究生, 在四川大学工商管理学院学习、湖南财经高等专科学校会计系任教, 主要从事金融投资与财务管理研究。

需求状况以及依靠法律来实现。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。供应商对其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;<sup>[4-6]</sup>对其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,以实现自己的利益要求。<sup>[7-9]</sup>

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,非财务指标的优点是:比财务指标更能反映企业长期的、潜在的竞争优势,更能反映企业实现长期目标的进程;更能公平、公正、客观地反映管理者的全部业绩,更能反映管理者在市场占有、创新、服务、职工培训等方面所做的工作;并且更能反映企业的整体信息、未来信息、责任信息和适时信息;而且非财务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”,比财务指标更能反映问题的原因,更能准确地界定责任,并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。<sup>[10-12]</sup>

现在越来越多的国家和地区重视对企业非财务指标的研究,越来越多的企业也在经营活动中认识到了财务指标信息的不足,积极进行非财务指标信息的披露,希望通过非财务指标信息的披露向公众传递更多的有关自身经营发展的信息及其对利益相关者进行利益保护和增进方面所做的种种努力。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。

国内外对财务指标研究的文献浩如烟海,但对非财务指标研究的文献却非常少,且大都集中在对财务指标运用意义的研究以及非财务指标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非财务指标排序研究和分组研究。本文从供应商角度出发,对供应商所关注的反映其利益要求和实现方式方面信息的非财务指

标进行排序研究和分组研究。

## 二、研究设计

为了进行研究,笔者查阅了大量中外文献,收集了2700多个企业非财务指标,这些非财务指标从各个角度反映了企业各方面的非财务信息。从中挑选、整理出1217个利益相关者所关注的非财务指标,其中定性指标503个、定量指标714个。进一步根据这些非财务指标所反映的信息,将这1217个企业非财务指标划分为企业基本信息指标、企业效率指标、企业能力指标、企业管理指标等65个一级指标,并根据研究的需要,在一些一级指标下,分设有若干级子指标。然后约请了85位来自企业界的经理人员和20位来自高校和研究所长期从事企业管理研究的专家,对供应商可能关注的反映其主要利益要求及其实现方式信息的非财务指标进行评价,然后根据他们的评价制作反映供应商利益要求及其实现方式信息的非财务指标调查表。<sup>[6,9]</sup>调查表中,非财务指标的入选依据是经理人员和专家入选率在50%以上。

笔者对企业的调研从2008年初开始,先后在长沙、上海、深圳、广州、东莞、南昌等10个城市,对42家企业的91名高级管理人员进行了深入访谈,了解这些企业供应商的构成、不同供应商的特性及其变迁情况、供应商有何利益要求、供应商希望如何实现自己的利益要求、供应商关注哪些反映自己利益要求及其实现方式信息的非财务指标。

在进行了91份试卷调查以后,笔者从2008年3月10日开始进行正式的问卷调查,截至2009年1月22日至完成,共历时10个多月。问卷内容主要包括:填写者属于哪类供应商、填写者的基本情况、所在企业的基本情况、从关注程度角度对所给出的非财务指标进行排序、有无其他关注的非财务指标等;问卷调查范围包括四川、广东、上海、湖南、江西、云南、湖南、新疆、安徽等13个省市,涵盖了全国东南西北中五个地理位置。

本次问卷调查,共发放865份调查问卷,实际回收调查问卷516份,有效问卷数为498份。有效问卷的样本基本分布情况如表1,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。

表 1 有效问卷调查对象供应商的描述性统计 (N = 498)

变量	分类	频次	百分数 /%	累计百 分数 / %
企业性质	国有独资企业	61	12.25	12.25
	国有控股企业	62	12.45	24.70
	国有参股企业	56	11.24	35.94
	集体企业	109	21.89	57.83
	民营企业	117	23.49	81.33
	三资企业	93	18.67	100
是否上市	已经上市	189	37.95	37.95
	没有上市	309	62.05	100
企业规模	大型企业	187	37.55	37.55
	中型企业	221	44.38	81.93
	小型企业	90	18.07	100
发展阶段	创业阶段	63	12.65	12.65
	发展阶段	178	35.74	48.39
	成熟阶段	186	37.35	85.74
	衰退阶段	71	14.26	100
企业类型	生产企业	274	55.02	55.02
	流通企业	119	23.90	78.92
	服务企业	105	21.08	100
供应商规模	大型供应商	87	17.47	17.47
	中型供应商	287	57.63	75.10
	小型供应商	124	24.90	100

### 三、数据处理与分析

首先进行描述性统计 (descriptive statistics), 计算出供应商的非财务指标关注程度得分均值,

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。分析表明所列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 (见表 2、表 3)。

实证研究结果表明:

第一, 供应商对企业不同的非财务指标的关注程度存在显著的差异。供应商对反映其利益要求和实现方式信息的非财务指标关注程度, 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。

第二, 供应商利益要求和实现方式重要性的大小决定着供应商对非财务指标的关注程度和排列顺序。供应商总是从其利益要求和实现方式重要性的角度对非财务指标进行关注, 并且总是按照其利益要求和实现方式的重要性由大到小对非财务指标进行排序。非财务指标反映其利益要求和实现方式的重要性越大, 越受其关注; 非财务指标所反映的其利益要求和实现方式越靠前, 越受其关注。可以说, 供应商对非财务指标关注程度的排列顺序同其所看重的相应利益要求和实现方式的排序相同。

表 2 供应商所关注的非财务指标关注程度描述性统计

项目	有效样本量 (N)	最小值 (Min)	最大值 (Max)	均值 (Mean)	标准差 (Std D.)
1. 企业风险、敏感性、稳定性	498	1.00	7.00	1.12	0.56
2. 企业财务结构、资金流动、信誉	498	1.00	7.00	1.98	0.48
3. 企业能力、效率、水平、竞争力	498	1.00	7.00	2.78	1.09
4. 企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求	498	1.00	7.00	3.93	0.78
5. 企业前景、产品前景	498	1.00	7.00	4.67	0.58
6. 供应商沟通、供应商利益相关者管理	498	1.00	7.00	5.92	0.89
7. 企业管理、战略、股权性质	498	1.00	7.00	6.82	0.92

注: (1) 上述非财务指标是供应商关注程度在 50% 上的非财务指标; (2) 每类非财务指标的归集是根据供应商对非财务指标的关注程度判断直接填列的; (3) 某一类非财务指标得分值越小, 表明供应商对这一类非财务指标越关注、从而越重视 (下同)。

表3 供应商所关注的非财务指标关注程度均值差异配对样本 T检验结果

项目	1	2	3	4	5	6
1. 企业风险、敏感性、稳定性						
2. 企业财务结构、资金流动、信誉	0.86** (26.02)					
3. 企业能力、效率、水平、竞争力	1.66** (30.23)	0.80** (14.90)				
4. 企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求	2.81** (65.71)	1.95** (47.51)	1.15** (19.15)			
5. 企业前景、产品前景	3.55** (98.26)	2.69** (79.74)	1.89** (34.16)	0.74** (16.99)		
6. 供应商沟通、供应商利益相关者管理	4.8** (101.87)	3.94** (86.95)	3.14** (49.80)	1.99** (37.53)	1.25** (26.26)	
7. 企业管理、战略、股权性质	5.70** (118.10)	4.84** (104.09)	4.04** (63.21)	2.89** (53.47)	2.15** (44.12)	0.90** (15.69)

注: p\*\* 0.05,下同。

#### 四、进一步的研究:差异比较分析

进行单因素方差分析(ANOVA),以了解不同性质、是否上市、不同规模、不同发展阶段、不同类型

企业、不同规模的供应商对反映其利益要求和实现方式的非财务指标的关注程度是否存在差异。差异比较分析结果如表4。

表4 供应商所关注的非财务指标关注程度差异比较分析

指标	企业性质	是否上市	企业规模	发展阶段	企业类型	供应商规模
	F值	F值	F值	F值	F值	F值
企业风险、敏感性、稳定性	3.2018**	0.0805	1.6497	0.4530	3.4573*	0.8116
企业财务结构、资金流动、信誉	2.8544*	17.5987**	7.9997**	19.4207**	0.3625	0.5777
企业能力、效率、水平、竞争力	0.5712	0.0969	3.3172*	0.8174	0.0269	1.0335
企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求	8.0547**	13.0856**	18.2857**	4.3289**	5.0388**	6.4217**
企业前景、产品前景	1.4700	7.1521**	1.6308	25.8569**	10.0858**	0.1338
供应商沟通、供应商利益相关者管理	10.9512**	0.3471	15.8769**	3.4224*	4.9794**	1.8373
企业管理、战略、股权性质	1.7833	3.0785	6.5600**	6.0416	0.1572	0.2549

注:\*\*代表非常显著差异,\*代表显著差异。

分析表明,不同企业性质的供应商对企业风险、敏感性、稳定性指标和企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求指标、供应商沟通、供应商利益相关者管理指标的关注程度存在非常显著的差异,对企业财务结构、资金流动、信誉指标关注程度存在显著的差异。具体地讲:(1)企业上市与否的供应商对企业财务结构、资金流动、信誉指标和企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求指标及企业前景、产品前景指标的关注程度存在非常显著的差异;(2)不同规模企业的供

应商对企业财务结构、资金流动、信誉指标和企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求指标和供应商沟通、供应商利益相关者管理指标及企业管理、战略、股权性质指标的关注程度存在非常显著的差异,对企业能力、效率、水平、竞争力指标的关注程度存在显著的差异;(3)不同发展阶段企业的供应商对企业财务结构、资金流动、信誉指标、企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求指标和企业前景、产品前景指标的关注程度存在非常显著的差异,对供应商沟通、供应商利

益相关者管理指标的关注程度存在显著的差异;

(4)不同类型的企业的供应商对企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求指标、企业前景、产品前景指标和供应商沟通、供应商利益相关者管理指标的关注程度存在非常显著的差异,对企业风险、敏感性、稳定性指标的关注程度存在显著的差异;(5)不同规模的供应商对企业采购、生

产结构、销售结构、经营信息、产品需求指标的关注程度存在非常显著的差异。

为了进一步了解不同性质、是否上市、不同规模、不同发展阶段、不同类型的企业的供应商对反映其利益要求和实现方式的非财务指标的关注程度差异,对以上差异进行分组均值分析,分析结果如表 5:

表 5 供应商所关注的非财务指标关注程度分组均值

	1类指标	2类指标	3类指标	4类指标	5类指标	6类指标	7类指标	
企业性质	国有独资企业	1.2607	<u>2.1234</u>	2.9168	<u>3.6033</u>	4.7720	5.5104	7.1215
	国有控股企业	1.3045	<u>2.0976</u>	2.8903	<u>3.7104</u>	4.7580	5.6413	6.8629
	国有参股企业	<u>1.1252</u>	<u>1.9914</u>	2.8371	<u>3.8169</u>	4.7351	5.8256	6.8318
	集体企业	<u>1.0553</u>	<u>1.9362</u>	2.7201	3.9457	4.6118	5.9575	<u>6.7634</u>
	民营企业	<u>1.0227</u>	<u>1.8937</u>	2.6912	4.2592	4.5903	5.8902	<u>6.7103</u>
	三资企业	<u>1.0998</u>	<u>1.9606</u>	2.7643	3.9262	4.6737	6.4248	6.7909
上市与否	已经上市	1.1109	2.0936	2.7605	4.0899	4.7584	5.9501	6.9124
	没有上市	1.1256	<u>1.9105</u>	2.7919	<u>3.8322</u>	<u>4.6159</u>	5.9016	6.7635
企业规模	大型企业	1.1756	<u>2.0708</u>	<u>2.9391</u>	<u>3.7615</u>	4.6119	<u>5.7338</u>	7.0036
	中型企业	1.0985	<u>1.9638</u>	<u>2.7022</u>	<u>3.9042</u>	4.6943	<u>5.8995</u>	6.7418
	小型企业	1.0573	<u>1.8312</u>	<u>2.6404</u>	<u>4.3435</u>	4.7310	6.3572	6.6306
发展阶段	创业阶段	1.0843	<u>1.8689</u>	2.6993	<u>3.9612</u>	<u>4.5883</u>	5.7979	6.6893
	发展阶段	1.1277	<u>1.9404</u>	2.7954	<u>3.8909</u>	4.6820	5.9442	6.8459
	成熟阶段	1.1457	<u>2.1582</u>	2.8494	<u>3.8451</u>	4.8635	6.0347	6.9766
	衰退阶段	1.0650	<u>1.7109</u>	2.6311	<u>4.2228</u>	<u>4.2054</u>	5.6671	6.4608
企业类型	生产企业	<u>1.0911</u>	1.9667	2.7698	<u>3.8516</u>	<u>4.5876</u>	<u>5.8205</u>	6.7999
	流通企业	<u>1.2358</u>	1.9809	2.7904	3.9307	4.8685	6.1247	6.8538
	服务企业	<u>1.0642</u>	2.0137	2.7948	<u>4.1338</u>	<u>4.6601</u>	<u>5.9477</u>	6.8341
供应商规模	大型供应商	1.1850	2.0169	2.9247	4.1687	4.6840	6.0616	6.7660
	中型供应商	1.1145	1.9836	2.7657	3.9212	4.6756	5.9189	6.8199
	小型供应商	1.0871	1.9458	2.7116	<u>3.7829</u>	4.6472	5.8232	6.8581

注:(1)1~7类指标与表 2的 1~7指标一致。

(2)加有下划线的数字表示该组均值与其他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有“ ”符号。

分析结论如下:

第一,从企业性质来看,供应商对企业风险、敏感性、稳定性指标和企业财务结构资金流动、信誉指标的关注程度,从大到小依次为民营企业、集体

企业、三资企业、国有参股企业、国有控股企业、国有独资企业的供应商;而对企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求指标,国有独资企业、国有控股企业、国有参股企业的供应商比集体企

业、民营企业、三资企业的供应商更关注;对供应商沟通、供应商利益相关者管理指标,集体企业、民营企业的供应商比国有独资企业、国有控股企业、国有参股企业、三资企业的供应商更关注。

第二,从企业是否为上市公司来看,对企业财务结构、资金流动、信誉指标和企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求指标及企业前景、产品前景,非上市公司的供应商比上市公司的供应商更关注。

第三,从企业规模来看,对企业财务结构、资金流动、信誉指标和企业能力、效率、水平、竞争力指标,小型企业的供应商比大型企业、中型企业的供应商更关注,中型企业的供应商比大型企业的供应商更关注;对企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求指标,大型企业的供应商比中型企业、小型企业的供应商更关注,中型企业的供应商比小型企业的供应商更关注;对供应商沟通、供应商利益相关者管理指标,大型企业、中型企业的供应商比小型企业的供应商更关注。

第四,从企业发展阶段来看,对企业财务结构、资金流动、信誉指标的关心程度,从大到小依次为衰退阶段、创业阶段、发展阶段、成熟阶段企业的供应商;对企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求指标的关心程度,从大到小依次为成熟阶段、发展阶段、创业阶段、衰退阶段企业的供应商;对企业前景、产品前景指标,衰退阶段的供应商比创业阶段、发展阶段、成熟阶段的供应商更关注,创业阶段的供应商比发展阶段、成熟阶段的供应商更关注。

第五,从企业类型来看,对企业风险、敏感性、稳定性指标,服务企业的供应商比生产企业、流通企业的供应商更关注,生产企业的供应商比流通企业的供应商更关注;对企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求指标,生产企业的供应商比流通企业、服务企业的供应商更关注,流通企业的供应商比服务企业的供应商更关注;对企业前景、产品前景指标,生产企业的供应商比流通企业、服务企业的供应商更关注,服务企业的供应商比流通企业的供应商更关注;对供应商沟通、供应商利益相关者管理指标,生产企业、服务企业的供应商比流通企业的供应商更关注。

第六,从供应商规模来看,对企业采购、生产结构、销售结构、经营信息、产品需求指标,小型供应商比大型供应商、中型供应商更关注。

对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对同一类反映其利益要求和实现方式信息的非财务指标的关心程度差异。不同性质、是否上市、不同规模、不同发展阶段、不同类型的供应商对反映其利益要求和实现方式信息的同一类的非财务指标的关心程度可能存在显著差异。

总之,供应商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。企业对供应商相关信息的充分沟通更易取得供应商对企业的理解和合作。企业除应按相关法律法规进行规定信息的披露外,还应当根据本企业供应商的特点和本企业供应商对非财务指标关注的需要以及关心程度的差异将供应商所关注的非财务指标信息对供应商进行充分沟通,以满足本企业供应商关心相关信息的需要。

#### 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] 沈芝峰, 林志扬. 相关利益者理论评析 [J]. 经济管理, 2001 (8): 19-24.
- [3] 陈宏辉. 企业利益相关者的利益要求:理论和实证研究 [M]. 北京:经济管理出版社, 2004.
- [4] 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.
- [5] 多纳德逊, 邓非. 有约束力的关系——对企业伦理学的一种社会契约论的研究 [M]. 上海:上海社会科学院出版社, 2001.
- [6] 常夸耀. 浅议公司利益相关者的利益平衡 [J]. 企业家天地 (理论版), 2007 (6): 25-27.
- [7] 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.
- [8] 李向前. 利益相关者及其关系模式对企业战略的影响 [J]. 商业时代, 2009 (15): 42-43.
- [9] 邹国卿. 会计利益相关者的利益协调问题研究 [J]. 湖湘论坛, 2008 (5): 80-82.
- [10] 刘凤. 论企业业绩评价中的非财务指标及其量化 [J]. 中南林业科技大学学报 (社会科学版), 2008 (1): 104-106.
- [11] 蒙高原. 价值链会计视角下的企业业绩综合评价体系 [J]. 重庆工学院学报 (社会科学版), 2008 (7): 66-69.
- [12] 李妍玮. 财务与非财务指标的权衡 [J]. 科技信息, 2008 (27): 297.

(编辑:南北;校对:段文娟)