

DOI:10.3969/j.issn.1674-8131.2025.02.002

企业新质生产力发展的供应链溢出效应研究

——降低供需协调成本机制与溢出溢入双端的影响

王平,卫芯

(甘肃政法大学 商学院,甘肃 兰州 730070)

摘要:在倒逼效应、资源效应和同群效应等的作用下,企业新质生产力发展能够通过供应链传导机制影响其上下游企业的新质生产力发展,这种供应链溢出效应不仅受到企业间经济联系的交易成本影响,而且与双方的合作关系和各自的能力相关。采用沪深 A 股上市公司 2012—2022 年的数据分析表明:行为企业(溢出端)新质生产力发展能够显著促进目标企业(溢入端,即行为企业的上游供应商和下游客户)的新质生产力水平提升;行为企业新质生产力发展可以通过降低目标企业供需协调成本来产生供应链溢出效应,且目标企业供需协调成本降低能够强化新质生产力发展的供应链溢出效应;当行为企业与目标企业合作频率较高、行为企业议价能力和成长性较强、目标企业吸收转化能力较强时,新质生产力发展的供应链溢出效应更强,即供应链溢出是溢出端与溢入端“双向奔赴”的过程。因此,应加强供应链企业间的合作,降低交易成本,提升企业成长能力和吸收转化能力,充分利用供应链溢出效应加快企业新质生产力的整体跃升。

关键词:新质生产力;供应链溢出效应;同群效应;供需协调成本;合作频率;议价能力;成长性;吸收转化能力

中图分类号:F042.2;F273.7 文献标志码:A 文章编号:1674-8131(2025)02-0020-16

引用格式:王平,卫芯.企业新质生产力发展的供应链溢出效应研究——降低供需协调成本机制与溢出溢入双端的影响[J].西部论坛,2025,35(2):20-35.

WANG Ping, WEI Xin. The supply chain spillover effect of the development of new quality productive forces in enterprises: Mechanism of reducing supply-demand coordination costs and influence of the spillover party and spillover-receiving party[J]. West Forum, 2025, 35(2): 20-35.

* 收稿日期:2024-11-14;修回日期:2025-03-12

基金项目:国家社会科学基金一般项目(23BJL120)

作者简介:王平(1977),男,甘肃天水人;教授,博士,主要从事新型城镇化与城镇高质量发展、城乡融合发展研究;E-mail:891094849@qq.com。卫芯(2001),通信作者,女,山西运城人;硕士研究生,主要从事组织转型与公司治理研究;E-mail:2669572794@qq.com。

一、引言

当前,我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段,加快发展新质生产力成为顺应时代要求的必然选择。企业是创造新质生产力的微观主体,其新质生产力发展状况决定了整个社会新质生产力能否实现质的飞跃并不断提升到更高水平。新质生产力的概念提出以后,新质生产力迅速成为学界研究的热点,其中,对企业新质生产力的研究和认识也逐步深入。为加快企业新质生产力发展,大量文献试图通过探究影响企业新质生产力的各种因素寻求促进企业新质生产力发展的有效路径。现有的企业新质生产力影响因素研究关注到了企业自身的特征及其发展环境,但鲜有文献考察不同企业之间新质生产力的相互影响。在现代化经济体系中,分工和开放的深化使得企业间的经济联系日益紧密,而各种关联的强化必然导致企业间相互影响的强化。尽管在相同的宏观发展环境下企业的新质生产力表现出基本一致的发展趋势,但个体差异的存在和市场机制的作用必然导致不同的企业新质生产力水平具有显著差异。那么,一个企业新质生产力发展能否带动以及通过怎样的路径带动其他企业的新质生产力水平提升,是值得深入研究的课题。

企业之间相互影响的程度取决于其经济关联的紧密性。供应链作为企业间连接的一种重要纽带,使链上的上下游企业之间具有天然的连接性和业务互动性。因此,在企业新质生产力发展过程中,供应链上的企业能否“近水楼台先得月”,在竞合中实现互促,是观察企业之间新质生产力发展是否协同互动的一个重要窗口。学界通常将企业间通过供应链传导产生的相互影响称为供应链溢出效应。溢出效应是指一个组织某项活动的效果会传播到其他组织、人或社会(杨洁等,2021)^[1]。狭义的供应链溢出效应是指企业的某项行为或表现对供应链上其他企业该项活动或表现的影响,广义的供应链溢出效应则还包括对供应链上其他企业相关活动或表现的影响。近年来,随着供应链的发展完善以及相关政策的密集出台,国内学者对供应链溢出效应的研究方兴未艾,但总体上看,大多探讨广义的供应链溢出效应(如在相关研究中关注供应链的知识、资金、物流、信息等溢出机制),而专门针对狭义供应链溢出效应的研究较为薄弱。在狭义供应链溢出效应方面,有文献验证了企业数字化转型(Geng et al., 2024; 张涛等, 2024; 刘晨等, 2024)^[2-4]、ESG表现(张静等, 2024)^[5]、绿色技术创新(王健等, 2025)^[6]等的供应链溢出效应,但尚未有文献对企业新质生产力发展的供应链溢出效应进行实证检验。

有鉴于此,本文在相关理论分析的基础上,进一步探讨企业新质生产力发展产生供应链溢出效应的具体机制,并以2012—2022年沪深A股上市公司为样本,通过构建“行为企业—上游企业(供应商)”和“行为企业—下游企业(客户)”两组匹配数据集进行实证检验。本文的边际贡献主要在于:第一,从供应链角度考察了企业新质生产力发展的溢出效应,拓展了供应链溢出效应研究和新质生产力扩散效应研究,并为企业发展新质生产力通过供应链促进其他企业新质生产力发展提供了经验证据;第二,基于供应链溢出过程中存在的交易成本,探讨了供需协调成本在企业新质生产力发展产生供应链溢出效应过程中的中介作用和调节作用,有助于深化对供应链溢出机制的认识;第三,基于供应链溢出过程中溢出端与溢入端的互动机制,从双方合作频率、溢出企业的议价能力和成长性、溢入企业的吸收转化能力等方面考察了企业新质生产力发展的供应链溢出效应异质性,有助于深入理解供应链企业之间协同发展的积极作用,并为通过“双向奔赴”强化新质生产力发展的供应链溢出效应提供了借鉴与启示。

二、理论分析与研究假说

随着分工的逐步深化,多个企业在供应链的形成和发展过程中结成战略联盟关系,并以供应链为单

位参与市场竞争(李青原等,2023)^[7]。为了维持供应链在市场中的竞争优势,上下游企业在共同利益的驱动下协同发展,并促使资金、信息、技术等要素资源沿着供应链网络路径在企业间传播扩散(刘晨等,2024)^[4],产生供应链溢出效应。作为符合新发展理念先进生产力质态,新质生产力的发展能够畅通要素资源在供应链网络中的流通和传播,强化供应链溢出效应(袁瀚坤等,2024)^[8];与此同时,由于新质生产力以劳动者、劳动资料、劳动对象及其优化组合的跃升为基本内涵,要素资源在供应链网络中的流通和传播也是新质生产力本身在供应链企业间传导的过程。基于此,本文主要探讨企业发展新质生产力这一行为对其上游企业(供应商)和下游企业(客户)新质生产力发展的影响及其机制。由于在众多供应链组成的供应链网络中,同一企业既可能是供应商也可能是客户,为了表述的方便,本文将实施影响的企业(溢出效应的溢出端)称为行为企业,被影响的企业(溢出效应的溢入端)称为目标企业(即行为企业的上游企业和下游企业的统称)。

1. 企业新质生产力发展的供应链溢出效应

根据相关研究成果,供应链溢出效应是一种综合性的溢出效应,存在多种路径和机制,主要包括倒逼效应、资源效应和同群效应。倒逼效应是指行为企业实施的行为或策略(如数字化转型)会倒逼目标企业采取同样的行为或策略,以维持供应链的稳定(张涛等,2024;刘晨等,2024)^[3-4]。供应链的形成和发展具有优胜劣汰的自然属性,不具备竞争和协作能力的企业会被淘汰出供应链。行为企业发展新质生产力,自身生产能力和竞争优势得以显著提升,需要寻找与其供需能力相匹配的目标企业,以形成更具市场竞争力的供应链优势。此时,现有的目标企业存在被行为企业抛弃的风险(袁瀚坤等,2024)^[8]。为了与行为企业维持稳定的供应链关系,目标企业会主动提高自身新质生产力水平,以匹配行为企业的供需要求。此外,新质生产力的发展还会通过物联网、大数据等建立起多元化的供应关系,为行为企业寻找更优目标企业扩大了范围、提供了便利,这在无形中进一步强化了供应链淘汰机制。因此,行为企业发展新质生产力能够通过供应链优胜劣汰的倒逼效应推动目标企业积极提升新质生产力水平,从而产生新质生产力发展的供应链溢出效应。

供应链合作关系使得上下游企业之间具有强烈的资源共享动机,资源效应就是指在供应链发展完善过程中,各种要素资源在链上企业间流动和共享所产生的溢出效应,包括资金溢出效应、知识溢出效应、技术溢出效应等(白茜等,2023;曹延求等,2024)^[9-10]。行为企业通过发展新质生产力改善了自身的资源配置,出于降低买卖双方匹配难度、提高资源配置效率、增强市场竞争力等方面的考虑,其会为目标企业发展新质生产力提供一定的资金、技术、信息等资源帮助。同时,新质生产力的发展还有助于企业间的资源交流和共享。行为企业新质生产力水平的提升能够拓展其资源溢出的路径、提高其资源溢出的效率,使得其相关经验、资源等可通过供应链网络更快更多地传递给目标企业,为目标企业发展新质生产力提供经验和资源支持。因此,行为企业的新质生产力发展能够通过供应链交流共享的资源效应助力目标企业的新质生产力水平提升,从而产生新质生产力发展的供应链溢出效应。

同群效应是指存在某种关联的企业通过相互学习和模仿而表现出相同或相似的行为特征,供应链的同群效应则是指上下游企业在供应链合作过程中采取共同行为而形成的共同发展趋势。基于同群效应理论,在面对不确定性结果时,个体往往倾向于学习模仿处于同一群体内的成功个体,以规避转型风险(Leary et al., 2014;李斌等,2024;刘玉斌等,2024)^[11-13]。发展新质生产力会使企业面临投资巨大、转型不确定等风险,这可能影响企业发展新质生产力的积极性(李永波等,2024)^[14]。同一供应链上的企业通常面临相同的市场环境及制度约束,因而企业会借鉴供应链中其他企业的成功经验以降低决策

风险,这种行为决策的趋同性使得目标企业会因行为企业的新质生产力发展而提高自身的新质生产力水平。同时,行为企业新质生产力水平的提高还会强化供应链同群效应,进一步推动目标企业新质生产力水平的提升。因此,行为企业的新质生产力发展能够通过供应链学习模仿的同群效应助推目标企业的新质生产力水平提升,从而产生新质生产力发展的供应链溢出效应。

据此,本文提出假说 H1:企业新质生产力发展能够产生显著的供应链溢出效应,表现为行为企业新质生产力水平的提升对目标企业新质生产力水平具有显著正向影响。

2. 供需协调成本在企业新质生产力发展的供应链溢出中的作用

由于供应链溢出效应的产生主要源于链上企业间的经济联系,因此在经济联系中产生的交易成本对供应链溢出效应具有重要影响。考虑到供应链的形成和发展以企业间的供需合作为基础,供需协调成本是影响链上企业间协同发展的重要因素,本文主要分析供需协调成本在企业新质生产力发展的供应链溢出中发挥的作用。产生供需协调成本的主要原因是信息不对称(汪冲等,2024)^[15]。一方面,企业在建立多元化供需关系的过程中会因信息不对称等问题产生较高的搜寻与协调成本,导致企业在供需关系匹配过程中需要投入大量成本;另一方面,上下游企业间信息不对称不利于供应链的持续发展,企业需要投入相应的成本来维持供需关系的稳定(袁瀚坤等,2024)^[8]。因此,供需协调成本的降低会提高供应链企业间合作的紧密性和稳定性,从而在强化企业间经济联系的同时增强各种供应链溢出效应,使得行为企业新质生产力水平发展对目标企业新质生产力的提升作用更为显著。

新质生产力的发展能够凭借技术创新和生产力要素跃升缓解信息不对称问题,从而降低上下游企业间的供需协调成本。发展新质生产力,利用大数据、云计算、物联网等新技术实现供应链的数字化和智能化管理(张秀娥等,2024)^[16],能够显著减少上下游企业间的搜寻匹配成本;同时,还可以利用新型数据要素和信息技术建立实时动态的供需信息共享平台,打破信息壁垒,使链上企业形成相互共生的生态系统(陈剑等,2020)^[17],提高供应链的稳定性,减少维持供需关系的成本投入(袁瀚坤等,2024)^[8]。因此,行为企业发展新质生产力不仅能够降低自身的供需协调成本,也有利于目标企业的供需协调成本下降。供需协调成本下降可以为目标企业的新质生产力发展提供更多的资源和空间,使其可以投入更多的资金用于技术创新和要素升级,进而提升新质生产力水平(彭继增等,2024)^[18];同时,供需协调成本下降意味着企业对市场供给和需求的预测能力提高,可以更有效地调配生产要素(如劳动力、资本、原材料等),这种资源要素配置的优化有助于企业新质生产力的可持续发展(米加宁等,2024)^[19]。总之,行为企业发展新质生产力可以通过降低目标企业的供需协调成本来促进目标企业新质生产力发展。

据此,本文提出假说 H2:供需协调成本在企业新质生产力发展供应链溢出中具有中介作用和调节作用,表现为行为企业新质生产力水平提升可以降低目标企业的供需协调成本,目标企业供需协调成本下降不仅能够提升其新质生产力水平,还可以强化行为企业新质生产力水平提升对其新质生产力水平的正向影响。

3. 影响企业新质生产力发展供应链溢出效应强度的因素

溢出效应的产生需要溢出端与溢入端相配合,是一个“双向奔赴”的过程。企业新质生产力发展在供应链上的溢出效应大小不仅取决于行为企业的溢出水平,还取决于目标企业的溢入能力。基于此,本文主要从行为企业与目标企业的合作频率、行为企业的议价能力和成长性、目标企业的吸收转化能力等方面探讨企业新质生产力发展供应链溢出效应的异质性。

(1)企业间合作频率的影响。一般而言,企业间相互影响的大小与其合作频率相关,因而供应链上企业之间合作频率的高低会对新质生产力供应链溢出效应的强弱产生影响。行为企业与目标企业的合作越频繁,越能建立起战略合作关系,行为企业对目标企业的影响也就越大(张涛等,2024)^[3]。供需合作使供应链上的企业相互成为重要利益相关者,企业对利益相关者的依赖程度越高受其影响就越大(于明洋等,2022)^[20]。供需合作频率较高的企业之间具有更稳定的供应链关系(胡伟等,2014)^[21],行为企业新质生产力发展更有可能通过供应链传导至目标企业。因此,当行为企业与目标企业的合作频率较高时,企业新质生产力发展的供应链溢出效应更强。

(2)行为企业议价能力的影响。企业在供应链中的议价能力大小不仅反映了其在链上地位的高低,也决定了其对链上相关企业影响的强弱。行为企业的议价能力越强,目标企业对其依赖程度越高,越容易受到其影响(张冰晔等,2024)^[22]。因此,当议价能力较强的行为企业发展新质生产力时,目标企业为了维持与行为企业稳定的合作关系,会积极提升自身的新质生产力水平。同时,议价能力较强的行为企业往往要求目标企业为其提供商业信用或调节订单,加大了目标企业供应链断裂的经营压力和风险,这会迫使目标企业主动选择发展新质生产力,利用信息技术拓展外部资源,以降低供应链断裂风险。

(3)行为企业成长性的影响。企业在不同的生命周期阶段具有不同的成长性,不仅会选择差异化的发展战略,还会对上下游企业产生不同的影响。当行为企业的成长性较强时,往往拥有较优质的资源、较强的创新和扩张能力、较好的发展前景,这会促使目标企业紧随其发展战略(张涛等,2024)^[3],产生较强的供应链同群效应。同时,成长性较强的行为企业通常会在提升自身核心竞争力的同时,致力于构建供应链竞争力,即采用供应链扩张战略,进而对目标企业产生更强的倒逼效应和资源效应。因此,当行为企业的成长性较强时,企业新质生产力发展的供应链溢出效应更强。

(4)目标企业吸收转化能力的影响。对目标企业来讲,要将行为企业新质生产力发展的溢出内化为自身的新质生产力进步,需要对溢出进行接纳,这一接纳是完成“双向奔赴”不可缺少的一环,而对供应链溢出的接纳程度与吸收转化能力有关(李桂华等,2020)^[23]。在知识溢出过程中,不仅需要溢出端将知识准确、完整地传输给溢入端,还需要溢入端吸收并应用。吸收转化能力就是企业通过知识获取、吸收、转化和利用以获得和维持竞争优势的能力。尽管供应链网络为上下游企业间的知识和技术溢出提供了天然渠道,但如果没有溢入端的吸收转化,溢出效应也不能实现(Abecassis et al., 2008; 刘海月等, 2024)^[24-25]。吸收转化能力较强的企业通常拥有较高的创新效率和知识转化能力(吴炜鹏等, 2024)^[26],因此,吸收转化能力较强的目标企业有动机且有能力接纳行为企业的新质生产力发展溢出,进而有效促进自身新质生产力水平的提高;而吸收转化能力较弱的目标企业较难将供应链中的知识、资源转化为发展新质生产力的内生动力,进而导致新质生产力发展的供应链溢出效应较弱。

据此,本文提出假说 H3:当行为企业与目标企业的合作频率较高、行为企业的议价能力和成长性较强、目标企业的吸收转化能力较强时,企业新质生产力发展的供应链溢出效应更强。

三、实证检验设计

1. 基准模型构建

为检验企业新质生产力发展是否具有供应链溢出效应,构建如下基准模型:

$$Up_nqp_{ijt}/Down_nqp_{ikt} = \alpha_0 + \alpha_1 nqp_{it} + \alpha controls_{ijt}/controls_{ikt} + Firm + Year + \varepsilon$$

其中,核心解释变量“行为企业新质生产力”(nqp_{it})为行为企业*i*在*t*年的新质生产力水平,被解释

变量“上游企业新质生产力”(Up_nqp_{ijt})和“下游企业新质生产力”(Down_nqp_{ikt})分别为行为企业*i*的供应商企业*j*和客户企业*k*在*t*年的新质生产力水平,controls表示控制变量,Firm表示企业固定效应,Year表示年份固定效应, ε 为随机误差项。

(1)企业新质生产力水平的测度。目前,对企业新质生产力水平的评价方法有多种,包括单一指标、综合指标和文本分析等,各有利弊。本文借鉴李心茹等(2024)^[27]的研究,基于新质劳动者、新质劳动对象、新质劳动资料三个维度构建企业新质生产力水平评价指标体系(见表1),采用熵值法进行赋权,计算得到样本企业在样本期间的新质生产力水平。

表1 企业新质生产力水平评价指标体系

一级指标	二级指标	三级指标	计算方法	权重/%
新质劳动者	员工素质	研发人员占比	(研发人员数/员工数量)×100	12.99
		高学历人员占比	(研究生以上人数/员工数量)×100	8.86
	管理层素质	高管绿色认知	ln(年报中绿色发展关键词词频+1)	6.32
		管理层海外背景	有高管具有海外背景取值为1,否则为0	6.62
新质劳动对象	生态环境	环境治理得分	华证 ESG 评级的 E 指标,9 个级别分别赋值 1-9	7.93
	未来发展	固定资产占比	(固定资产/资产总额)×100	2.73
		资本积累率	(当年所有者权益增长额/年初所有者权益)×100	1.12
新质劳动资料	科技劳动资料	创新水平	ln(专利授权数量+1)	21.81
	数字劳动资料	数字化程度	ln(年报中数字化关键词词频+1)	4.62
		无形资产占比	(无形资产/资产总额)×100	4.10
	绿色劳动资料	绿色技术水平	ln(绿色专利授权数量+1)	9.96
		绿色专利占比	(绿色专利授权数量/专利授权数量)×100	12.95

(2)控制变量的选取。借鉴柴用栋等(2025)^[28]的研究,选取以下企业层面的控制变量:一是“资产规模”,以总资产的自然对数值衡量;二是“企业年龄”,以企业成立年限加1的自然对数值衡量;三是“现金流比率”,以经营活动产生的现金流量净额与总资产之比衡量;四是“收入增长”,以营业收入增长率衡量;五是“资产负债率”,以总负债与总资产之比衡量;六是“董事会规模”,以董事会人数的自然对数值衡量;七是“独立董事占比”,以独立董事人数与董事总人数之比衡量;八是“股权集中度”,以前三大股东持股比例衡量。

2. 样本选择与数据处理

本文以沪深 A 股上市公司为研究对象,样本期间为 2012—2022 年。以样本企业的供销商名单为依据,根据企业代码逐年进行匹配,得到“J-I-K”形式的供应链,进而形成“行为企业(*i*)—上游企业(*j*)”和“行为企业(*i*)—下游企业(*k*)”两组匹配数据。其中,行为企业剔除了金融类样本、样本期间内被 ST 或退市的样本、销售或采购信息披露不完整的样本,目标企业删除了与行为企业的关系是母子公司、联营公司或合营公司的样本。最终,“行为企业—上游企业”配对得到 688 个观测值,“行为企业—下游企业”配对得到 511 个观测值。本文原始数据来自 CSMAR 和 Wind 数据库,主要变量的描述性统计结果见表 2。无论是行为企业还是目标企业,新质生产力水平都存在显著差异,并且整体水平偏低。

表 2 主要变量描述性统计结果

变 量		样本量	均值	标准差	中位数	最小值	最大值
行为企业—上游企业(控制变量为上游企业的数据)							
被解释变量	上游企业新质生产力	688	17.160	9.047	15.224	1.220	36.991
核心解释变量	行为企业新质生产力	688	11.890	7.245	11.208	1.220	36.991
控制变量	资产规模	688	23.582	1.499	23.361	20.209	26.452
	企业年龄	688	2.867	0.317	2.944	1.386	3.555
	现金流比率	688	0.059	0.067	0.056	-0.187	0.267
	收入增长	688	0.159	0.320	0.111	-0.542	2.783
	资产负债率	688	0.506	0.172	0.518	0.052	0.894
	董事会规模	688	2.242	0.211	2.197	1.609	2.708
	独立董事占比	688	36.932	4.870	35.710	30.000	57.140
	股权集中度	688	53.275	17.262	51.166	15.762	87.841
行为企业—下游企业(控制变量为下游企业的数据)							
被解释变量	下游企业新质生产力	511	16.942	8.793	14.935	1.220	36.991
核心解释变量	行为企业新质生产力	511	12.218	6.903	11.927	1.220	36.414
控制变量	资产规模	511	23.920	1.491	23.792	20.341	26.452
	企业年龄	511	2.833	0.334	2.890	1.609	3.611
	现金流比率	511	0.058	0.062	0.053	-0.146	0.267
	收入增长	511	0.114	0.232	0.103	-0.414	1.711
	资产负债率	511	0.569	0.164	0.589	0.083	0.891
	董事会规模	511	2.244	0.210	2.197	1.609	2.708
	独立董事占比	511	37.474	5.285	36.360	30.000	60.000
	股权集中度	511	53.733	18.223	51.386	15.762	87.841

四、实证检验结果分析

1. 基准回归

基准模型检验结果见表3。“行为企业新质生产力”对“上游企业新质生产力”和“下游企业新质生产力”的回归系数均显著为正,表明企业新质生产力水平的提升对其上游供应商企业和下游客户企业的新质生产力水平都具有显著的正向影响,即企业新质生产力发展产生了显著的供应链溢出效应,能够带动供应链上其他企业的新质生产力发展。由此,假说 H1 得到验证。进一步比较溢出效应的大小,可以发现,行为企业新质生产力发展对下游企业的溢出效应明显强于对上游企业的溢出效应,其原因可能是行为企业对下游企业的生产经营影响更大。下游企业直接面对消费者,如果行为企业的生产出现问题或者产品质量不达标,将会直接影响到下游企业的生产和销售,甚至可能导致下游企业失去市场份额和客户信任。因此,为了保证产品质量和提高市场竞争力,下游企业对行为企业转型的反应更敏感。而上游企业通常不直接面对最终消费者,对市场需求变化的感知较慢,对行为企业转型的反应也不如下游企业敏感。

表3 基准回归结果

变 量	对上游企业的溢出效应		对下游企业的溢出效应	
	上游企业新质生产力	上游企业新质生产力	下游企业新质生产力	下游企业新质生产力
行为企业新质生产力	0.173** (2.46)	0.182** (2.00)	0.301*** (3.55)	0.201** (1.99)
资产规模		3.338** (3.43)		0.302* (1.88)
企业年龄		12.497** (2.51)		0.385 (0.82)
现金流比率		10.995* (1.69)		0.183 (0.22)
成长性		0.616 (0.36)		0.103 (0.46)
资产负债率		-3.495 (-0.55)		0.629 (0.77)
董事会规模		2.270** (2.38)		0.731** (2.20)
独立董事占比		-0.199 (-1.41)		0.393*** (2.70)
股权集中度		0.127*** (2.59)		-0.011** (-2.37)
常数项	14.88*** (17.15)	4.863** (1.99)	13.270*** (12.55)	2.559* (1.69)
年份、企业固定效应	控制	控制	控制	控制
样本量	688	688	511	511
R ²	0.306	0.496	0.510	0.493

注:***、**、*分别表示在1%、5%和10%的水平上显著;括号内为t值,下表同。

2. 稳健性检验

(1)内生性处理。为缓解基准模型可能存在的遗漏变量、反向因果关系等内生性问题,采用工具变量法进行内生性处理。参考陈余磊等(2024)^[29]的做法,选择同一年度、同一行业其他企业的新质生产力水平均值作为“行为企业新质生产力”的工具变量(IV),2SLS检验的结果见表4。工具变量对目标企业新质生产力水平没有显著影响,满足工具变量的外生性条件;第一阶段回归结果显示,工具变量对行为企业新质生产力水平有显著正向影响,满足工具变量的相关性要求,且F统计量为4173.49(显著大于10),说明不存在弱工具变量问题;第二阶段回归结果显示,由工具变量拟合的“行为企业新质生产力”对“上游企业新质生产力”和“下游企业新质生产力”的回归系数均显著为正,表明在缓解基准模型内生性问题后,企业新质生产力发展的供应链溢出效应仍然显著。

表 4 工具变量法(2SLS)检验结果

变 量	工具变量外生性检验		第一阶段回归	第二阶段回归	
	上游企业 新质生产力	下游企业 新质生产力	行为企业 新质生产力	上游企业 新质生产力	下游企业 新质生产力
工具变量	0.047 (0.90)	0.085 (1.02)	0.990*** (60.48)		
行为企业新质生产力	0.085** (1.99)	0.128* (1.78)		0.193*** (2.82)	0.157** (2.26)
常数项	-79.592*** (-9.18)	25.347** (2.37)	3.572* (1.78)	-16.863* (-1.71)	9.000*** (2.84)
控制变量	控制	控制	控制	控制	控制
年份、企业固定效应	控制	控制	控制	控制	控制
样本量	587	443	587	587	443
R ²	0.433	0.344	0.919	0.953	0.203

(2)剔除特殊时段样本。考虑到新冠疫情冲击对企业的生产经营产生了较大影响,可能导致数据异常,造成估计结果偏差,剔除 2020 年的样本后重新进行检验,回归结果见表 5 的 Panel A。

(3)排除行业同群效应。同一行业的企业之间往往存在行业竞争关系,在这种竞争关系的作用下,也可能产生新质生产力发展的企业间溢出效应(即行业同群效应)。对此,本文剔除行为企业与目标企业处于同一行业的样本后重新进行检验,回归结果见 5 的 Panel B。

(4)改变聚类层级。在前述基准模型的回归中,标准误聚类到企业层面。为保证分析结果的稳健性,将稳健标准误聚类到行业层面重新进行检验,回归结果见 5 的 Panel C。

上述稳健性检验结果均显示,“行为企业新质生产力”对“上游企业新质生产力”和“下游企业新质生产力”的回归系数显著为正,表明本文的分析结果具有较好的稳健性。

表 5 稳健性检验结果

变 量	Panel A:剔除特殊时段样本		Panel B:排除行业同群效应		Panel C:改变聚类层级	
	上游企业 新质生产力	下游企业 新质生产力	上游企业 新质生产力	下游企业 新质生产力	上游企业 新质生产力	下游企业 新质生产力
行为企业新质生产力	0.346** (2.58)	0.318* (1.88)	0.290** (2.45)	0.039** (2.25)	0.105*** (4.99)	0.014** (2.56)
常数项	21.274** (2.51)	109.753*** (3.03)	5.284 (1.30)	8.927** (2.30)	0.576** (2.47)	-13.808*** (-6.12)
控制变量	控制	控制	控制	控制	控制	控制
年份固定效应	控制	控制	控制	控制	控制	控制
企业固定效应	控制	控制	控制	控制	控制	控制
样本量	569	480	281	260	688	511
R ²	0.472	0.537	0.637	0.528	0.316	0.432

3. 降低供需协调成本的机制检验

为检验目标企业供需协调成本的中介作用和调节作用,借鉴江艇(2022)^[30]的方法,在检验核心解释变量(行为企业新质生产力)对中介变量(目标企业供需协调成本)的影响的同时,进一步考察中介变量对被解释变量(目标企业新质生产力)的影响,并在基准模型中加入调节变量(目标企业供需协调成本)及其与核心解释变量的交互项构建调节效应模型。具体构建如下计量模型:

$$M_{ijt}/M_{ikt} = \beta_0 + \beta_1 nqp_{it} + \beta controls_{ijt}/controls_{ikt} + Firm + Year + \varepsilon$$

$$Up_nqp_{ijt}/Down_nqp_{ikt} = \gamma_0 + \gamma_1 M_{ijt}/M_{ikt} + \gamma controls_{ijt}/controls_{ikt} + Firm + Year + \varepsilon$$

$$Up_nqp_{ijt}/Down_nqp_{ikt} = \varphi_0 + \varphi_1 nqp_{it} + \varphi_2 M_{ijt}/M_{ikt} + \varphi(nqp_{it} \times M_{ijt}) / (nqp_{it} \times M_{ikt}) + \varphi controls_{ijt}/controls_{ikt} + Firm + Year + \varepsilon$$

其中, M 代表中介变量或调节变量。借鉴巫强等(2023)^[31]的做法,采用生产波动对需求波动的偏离程度来衡量目标企业的供需协调成本。检验结果见表6。“行为企业新质生产力”对“上游企业供需协调成本”和“下游企业供需协调成本”的回归系数显著为负,表明行为企业新质生产力发展显著降低了目标企业的供需协调成本;“上游企业供需协调成本”对“上游企业新质生产力”和“下游企业供需协调成本”对“下游企业新质生产力”的回归系数显著为负,表明目标企业供需协调成本的降低显著提升了其新质生产力水平。调节效应模型检验结果显示,交互项系数显著为负,表明目标企业供需协调成本降低对企业新质生产力发展的供应链溢出效应产生了显著的正向调节作用。根据上述分析结果,行为企业新质生产力发展能够通过降低目标企业供需协调成本来促进目标企业新质生产力发展,同时,目标企业供需协调成本降低能够强化行为企业新质生产力发展对目标企业新质生产力发展的促进作用。由此,假说 H2 得到验证。

表6 机制检验结果

变 量	上游企业	下游企业	上游企业	下游企业	上游企业	下游企业
	供需协调成本	供需协调成本	新质生产力	新质生产力	新质生产力	新质生产力
行为企业新质生产力	-0.027** (-2.57)	-0.612** (-2.08)			0.174*** (2.83)	0.482*** (2.87)
上游企业供需协调成本			-0.856** (-2.03)		-0.964** (-1.98)	
下游企业供需协调成本				-0.138 (-1.71)		-0.157** (-2.26)
交互项					-0.668** (-2.00)	-0.125* (-1.68)
控制变量	控制	控制	控制	控制	控制	控制
年份固定效应	控制	控制	控制	控制	控制	控制
企业固定效应	控制	控制	控制	控制	控制	控制
样本量	635	511	635	511	635	511
R ²	0.307	0.427	0.623	0.357	0.378	0.520

注:常数项估计结果略,下表同。

4. 异质性分析

(1) 行为企业与目标企业合作频率异质性。借鉴陈涛琴等(2021)^[32]的做法,采用行为企业与目标企业整个样本期间进行的交易型合作(如供求双方之间原材料、零部件、成品的交易)总次数来衡量合作频率,以其中位数将样本划分为“合作频率较高”和“合作频率较低”两组,分别进行检验,回归结果见表7-1。在各组样本中,“行为企业新质生产力”的回归系数均显著为正,且“合作频率较高”组的系数显著大于“合作频率较低”组,表明无论行为企业与目标企业合作频率的高低,行为企业的新质生产力发展均会促进目标企业的新质生产力水平提升,且当双方合作频率较高时这种影响更大。

表 7-1 行为企业与目标企业合作频次异质性分析结果

变 量	上游企业新质生产力		下游企业新质生产力	
	合作频率较低	合作频率较高	合作频率较低	合作频率较高
行为企业新质生产力	0.136*** (2.67)	0.251** (2.05)	0.138*** (2.59)	0.391*** (2.65)
组间系数差异	0.115**(2.12)		0.091**(1.98)	
控制变量	控制	控制	控制	控制
年份固定效应	控制	控制	控制	控制
企业固定效应	控制	控制	控制	控制
样本量	406	229	347	164
R ²	0.383	0.450	0.582	0.620

(2) 行为企业议价能力异质性。参考张涛和李雷(2024)^[3]、李馨子等(2019)^[33]的做法,在“行为企业—上游企业”配对样本和“行为企业—下游企业”配对样本中,分别采用应付账款周转率(应付账款周转率越高议价能力越弱)和应收账款周转率(应收账款周转率越高议价能力越强)衡量行为企业的议价能力,再根据行为企业议价能力的中位数将样本划分为“议价能力较弱”和“议价能力较强”两组,分别进行检验,回归结果见表7-2。在各组样本中,“行为企业新质生产力”的回归系数均显著为正,且“议价能力较强”组的系数显著大于“议价能力较弱”组,表明无论行为企业在供应链中议价能力的强弱,其新质生产力水平提升均对目标企业的新质生产力水平具有正向影响,且当行为企业的议价能力较强时这种影响更大。

表 7-2 行为企业议价能力异质性分析结果

变 量	上游企业新质生产力		下游企业新质生产力	
	议价能力较弱	议价能力较强	议价能力较弱	议价能力较强
行为企业新质生产力	0.139** (2.02)	0.167** (2.03)	0.202** (2.15)	0.333** (1.97)
组间系数差异	0.121**(2.02)		0.135*** (2.62)	
控制变量	控制	控制	控制	控制
年份固定效应	控制	控制	控制	控制
企业固定效应	控制	控制	控制	控制
样本量	319	316	254	257
R ²	0.785	0.637	0.331	0.482

(3) 行为企业成长性异质性。借鉴 Dickinson (2011)^[34] 的研究,根据企业在经营活动、投资活动和筹资活动的现金流特征,利用现金流组合法将目标企业划分为成长期企业、成熟期企业和衰退期企业,将成长期企业划归“成长性较强”组,成熟期和衰退期企业划归“成长性较弱”组^①,分组检验结果见表 7-3。在各组样本中,“行为企业新质生产力”的回归系数均显著为正,且“成长性较强”组的系数显著大于“成长性较弱”组,表明无论行为企业成长性的强弱,其新质生产力发展均对目标企业的新质生产力水平具有正向影响,且当行为企业的成长性较强时这种影响更大。

表 7-3 行为企业成长性异质性分析结果

变量	上游企业新质生产力		下游企业新质生产力	
	成长性较强	成长性较弱	成长性较强	成长性较弱
行为企业新质生产力	1.806** (2.20)	0.218** (2.05)	1.445** (2.50)	0.489** (2.35)
组间系数差异	0.160** (2.01)		0.283** (1.98)	
控制变量	控制	控制	控制	控制
年份固定效应	控制	控制	控制	控制
企业固定效应	控制	控制	控制	控制
样本量	275	325	198	238
R ²	0.318	0.590	0.327	0.537

(4) 目标企业吸收转化能力异质性。借鉴刘海月等(2024)^[25] 的做法,采用研发投入金额的自然对数值来衡量目标企业的吸收转化能力,以其中位数将样本划分为“吸收转化能力较弱”和“吸收转化能力较强”两组,分别进行检验,回归结果见表 7-4。在各组样本中,“行为企业新质生产力”的回归系数均显著为正,且“吸收转化能力较强”组的系数显著大于“吸收转化能力较弱”组,表明无论目标企业吸收转化能力的强弱,行为企业新质生产力水平提升均对目标企业的新质生产力水平具有正向影响,且当目标企业的吸收转化能力较强时这种影响更大。

表 7-4 目标企业吸收转化能力异质性分析结果

变 量	上游企业新质生产力		下游企业新质生产力	
	吸收转化能力较弱	吸收转化能力较强	吸收转化能力较弱	吸收转化能力较强
行为企业新质生产力	0.370** (2.08)	1.912** (2.00)	1.067** (2.07)	1.368** (2.18)
组间系数差异	0.138** (2.34)		0.117** (2.29)	
控制变量	控制	控制	控制	控制
年份固定效应	控制	控制	控制	控制
企业固定效应	控制	控制	控制	控制
样本量	271	271	226	226
R ²	0.595	0.481	0.246	0.344

^① 成长期企业通常表现为“经营造血+投资扩张+融资支持”,具有较强的成长性;而成熟期企业和衰退期企业分别具有“经营稳健+投资收缩+偿债分红”和“经营失血+资产处置+债务压力”的特征,成长性较弱。

综上所述,当行为企业与目标企业的合作频率较高、行为企业的议价能力和成长性较强、目标企业的吸收转化能力较强时,行为企业新质生产力发展对目标企业新质生产力发展的促进作用更大,即产生更强的新质生产力发展供应链溢出效应。由此,假说 H3 得到验证。

五、结论与启示

随着全球化和信息化的交织融合,生产力的发展不再局限于单一企业内部的技术革新或管理优化,而是更多地体现在产业链供应链等宏观框架下的协同创新。上下游企业在新质生产力发展中能否通过供应链的“链接”产生溢出效应,不仅关乎同一供应链内部企业间发展的协调性,更直接关系到企业整体新质生产力的跃升,对其加以探讨具有重要意义。本文在理论分析的基础上,采用沪深 A 股上市公司 2012—2022 年的数据分析发现:(1)企业新质生产力发展存在显著的供应链溢出效应,行为企业新质生产力发展能够显著促进目标企业的新质生产力水平提升。(2)供需协调成本对企业新质生产力发展的供应链溢出效应具有显著的中介作用和调节作用,表现为行为企业新质生产力发展可以通过降低目标企业供需协调成本的路径来提升目标企业的新质生产力水平,且目标企业供需协调成本的降低能够强化行为企业新质生产力发展对目标企业新质生产力发展的促进作用。(3)企业新质生产力发展的供应链溢出效应强度与双方合作关系和各自能力相关,表现为当行为企业与目标企业合作频率较高、行为企业议价能力和成长性较强、目标企业吸收转化能力较强时,新质生产力发展的供应链溢出效应更强,说明企业新质生产力发展的供应链溢出是一个溢出端与溢入端“双向奔赴”的过程。

根据以上研究结论,本文得到以下启示:第一,应积极推动供应链发展,不断优化供应链网络,通过供应链溢出机制强化先进企业带动后进企业新质生产力发展的作用,促进企业新质生产力水平的整体跃升。企业一方面要加强供应链管理,关注供应链中其他企业的发展动态,主动学习链上企业的成功经验,努力提高自身新质生产力水平;另一方面也要注重提升供应链整体竞争力,强化供应链上的资源流动与共享,通过资金、知识、技术等要素溢出促进供应链企业的协同发展。第二,强化信息基础设施建设,完善供应链上信息共享与传递机制,降低供应链企业间经济联系的交易成本。首先,不断完善信息基础设施,畅通信息传输渠道,减少因信息传输不畅引发的协调成本;其次,以政府为主导,建立权威的产业企业信息共享数据库,鼓励企业自愿补充产品研发进度、库存闲置资源等特色数据,降低上下游企业间搜寻、核实信息的成本;最后,为了促使企业将所节约的成本更多地用于新质生产力发展,政府应鼓励企业进行技术创新、产品创新和模式创新,激励企业提高创新投入、加强创新合作。第三,供应链上的各企业应正确判断自身在供应链中所处地位和发展状况,进而充分借助供应链溢出效应加快发展新质生产力。本文分析表明,企业间合作频率的提高以及企业的议价能力、成长能力、吸收转化能力的提升均能增强新质生产力发展的供应链溢出效应。因此,供应链企业间应加强合作,各企业要积极提升自身的成长能力和吸收转化能力,从而强化溢出端与溢入端的“双向奔赴”,以更好地将供应链资源内化为企业发展新质生产力的内生动力。

参考文献:

- [1] 杨洁,杨岚星,王琳. 供应链溢出效应研究综述[J]. 财会月刊,2021(10):124-128.
- [2] GENG Y, XIANG X, ZHANG G, et al. Digital transformation along the supply chain: Spillover effects from vertical partnerships[J]. Journal of Business Research,2024,183:114842.
- [3] 张涛,李雷. 企业数字化转型的供应链溢出效应——客户与供应商双重视角[J]. 科技进步与对策,2024,41(12):

82-92.

- [4] 刘晨,王俊秋,花贵如. 供应链溢出效应下企业数字化转型的动因研究[J]. 管理学报,2024,21(6):938-947.
- [5] 张静,李静. 企业 ESG 的供应链溢出效应:兼论共同股东的助推作用[J]. 金融理论与实践,2024(11):60-72.
- [6] 王健,李明操,蒋忠中,等. 企业绿色技术创新的供应链溢出效应研究[J]. 管理科学学报,2025,28(1):77-99.
- [7] 李青原,李昱,章尹赛楠,等. 企业数字化转型的信息溢出效应——基于供应链视角的经验证据[J]. 中国工业经济,2023(7):142-159.
- [8] 袁瀚坤,徐政. 新质生产力赋能产业链供应链韧性提升研究——来自上市公司的经验证据[J]. 新疆社会科学,2024(5):42-54+180-181.
- [9] 白茜,韦庆芳,蒲雨琦,等. 产业政策、供应链溢出与下游企业创新[J]. 南方经济,2023(10):70-93.
- [10] 曹廷求,彭文浩. 科技金融政策的创新溢出效应——来自供应商—客户关系的证据[J]. 当代财经,2024(10):59-72.
- [11] LEARY T M, ROBERTS R M. Do peer firms affect corporate financial policy? [J]. The Journal of Finance,2014,69(1):139-178.
- [12] 李斌,杨冉,卢娟,等. 企业数字化转型、供应链溢出与劳动力技能偏向[J]. 数量经济技术经济研究,2024,41(8):133-153.
- [13] 刘玉斌,能龙阁. 数字化转型的溢出效应:扩散还是虹吸? ——基于行业内领军企业与行业间产业链双重视角[J]. 经济与管理研究,2024,45(6):38-57.
- [14] 李永波,赵高才,刘静. 供应链创新试点能强化企业新质生产力的同群效应吗? ——一项准自然实验[J]. 金融理论与实践,2024(5):1-19.
- [15] 汪冲,杨志伟,邱浩. 大数据治税、供需协调成本与企业供应链多元化——基于税收大数据平台运行的证据[J]. 财政研究,2024(5):23-39.
- [16] 张秀娥,王卫,于泳波. 数智化转型对企业新质生产力的影响研究[J/OL]. 科学学研究,1-19(2024-05-21). <https://doi.org/10.16192/j.cnki.1003-2053.20240518.003>.
- [17] 陈剑,黄朔,刘运辉. 从赋能到使能——数字化环境下的企业运营管理[J]. 管理世界,2020,36(2):117-128+222.
- [18] 彭继增,吴文贝,凌娇娇. 数字化转型与新质生产力发展——基于中国上市企业的经验证据[J]. 工业技术经济,2024,43(9):33-43.
- [19] 米加宁,吴佳正,董昌其. 数据生产要素驱动新质生产力跃升的机理与规律研究——基于马克思主义政治经济学视角[J]. 郑州大学学报(哲学社会科学版),2024,57(4):1-9+143.
- [20] 于明洋,吕可夫,阮永平. 供应链网络位置与企业竞争地位[J]. 系统工程理论与实践,2022,42(7):1796-1810.
- [21] 胡伟,徐福缘,台德艺. 基于供需网的企业合作偏好度及其稳定性[J]. 系统工程,2014,32(10):84-89.
- [22] 张冰晔,刘紫琦,周君,等. 供应链集中度对中国上市企业 ESG 表现的影响分析——基于企业经营视角[J]. 系统工程理论与实践,2024,44(6):1795-1814.
- [23] 李桂华,赵珊,王亚. 供应网络位置、吸收能力与企业创新绩效[J]. 软科学,2020,34(12):1-7.
- [24] ABECASSIS M C, MAHMOUD J S B. Absorptive capacity and source-recipient complementarity in designing new products: an empirically derived framework[J]. Journal of Product Innovation Management,2008,25(5):473-490.
- [25] 刘海月,李玮柯,王以勒. 企业供应链网络的绿色溢出效应[J]. 管理学报,2024,37(4):66-81.
- [26] 吴炜鹏,陈金龙,赵晓阳,等. 供应链数字化对企业创新的影响——来自中国上市公司的经验证据[J]. 科技进步与对策,2024,41(11):67-78.
- [27] 李心茹,田增瑞,常培筌. 新质生产力、资源利用与企业组织韧性[J]. 西部论坛,2024,34(4):35-49.
- [28] 柴用栋,王泽宇,齐培潇. 科技金融对民营经济新质生产力跃升的影响研究——来自 A 股上市民营企业的经验证据[J]. 科学管理研究,2025,43(1):139-149.
- [29] 陈余磊,同小歌,冉茂盛,等. 人工智能对新质生产力发展的影响研究——来自中国微观企业层面的证据[J/OL]. 重

- 庆大学学报(社会科学版),1-15(2024-11-06). <http://kns.cnki.net/kcms/detail/50.1023.c.20241106.0902.002.html>.
- [30] 江艇. 因果推断经验研究中的中介效应与调节效应[J]. 中国工业经济,2022(5):100-120.
- [31] 巫强,姚雨秀. 企业数字化转型与供应链配置:集中化还是多元化[J]. 中国工业经济,2023(8):99-117.
- [32] 陈涛琴,李栋栋,洪剑峭. 客户盈余质量与供应商投资效率分析——基于A股上市公司的经验研究[J]. 南开管理评论,2021,24(3):193-203.
- [33] 李馨子,牛煜皓,张广玉. 客户集中度影响企业的金融投资吗? [J]. 会计研究,2019,(09):65-70.
- [34] DICKINSON V. Cash flow patterns as a proxy for firm life cycle[J]. Accounting Review,2011,86(6):1969-1994.

The Supply Chain Spillover Effect of the Development of New Quality Productive Forces in Enterprises: Mechanism of Reducing Supply-Demand Coordination Costs and Influence of the Spillover Party and Spillover-receiving Party

WANG Ping, WEI Xin

(Business School, Gansu University of Political Science and Law, Lanzhou 730070, Gansu, China)

Summary: With the intertwined fusion of globalization and informatization, the development of productivity is no longer confined to technological innovation or management optimization within a single enterprise but is increasingly embodied in collaborative innovation within the macro framework of supply chains. As the core link connecting enterprises, whether supply chains can generate a spillover effect on upstream and downstream enterprises in the development of new quality productive forces through “linkage” is not only related to the coordination of development among enterprises within the same supply chain but also directly related to the enhancement of overall new quality productive forces level and international competitiveness. Discussing this topic is of great significance.

Based on theoretical analysis, this paper empirically tests the spillover effect of new quality productive forces in supply chains using A-share listed companies in Shanghai and Shenzhen from 2012 to 2022 as samples. The study finds that there is a supply chain spillover effect in the development of new quality productive forces in enterprises. The development of new quality productive forces in behavioral enterprises (spillover party) can promote the development of new quality productive forces in target enterprises (spillover-receiving party, that is, the upstream suppliers and downstream customers of the behavioral enterprises). The intensity of this effect is related to factors such as the frequency of cooperation between behavioral enterprises and target enterprises, the bargaining power and growth potential of behavioral enterprises, and the absorption and transformation capacity of target enterprises. Specifically, when the cooperation frequency between behavioral enterprises and target enterprises is higher, the bargaining power and growth potential of behavioral enterprises are stronger, and the absorption and transformation capacity of target enterprises is stronger, the

supply chain spillover effect of the development of new quality productive forces is more significant. This indicates that the supply chain spillover of the development of new quality productive forces in enterprises is a “two-way” process. Mechanism analysis shows that the development of new quality productive forces in behavioral enterprises can generate a supply chain spillover effect by reducing the supply-demand coordination costs of target enterprises, and the reduction of the supply-demand coordination costs of target enterprises can strengthen the supply chain spillover effect of the development of new quality productive forces.

The research conclusions of this paper deepen the understanding of the diffusion mechanism of the development of new quality productive forces and its influencing factors, and also provide enlightenment for policymakers and enterprise managers. Efforts should be made to reduce the transaction costs of economic connections among supply chain enterprises, enhance the bargaining power, growth ability, and absorption and transformation capabilities of enterprises, so as to give full play to the supply chain spillover effect of the development of new quality productive forces and accelerate the overall leap of new quality productive forces of enterprises.

Keywords: new quality productive forces; supply chain spillover effect; group effect; supply-demand coordination costs; frequency of cooperation; bargaining power; growth potential; absorption and transformation ability

CLC number: F042. 2; F273. 7

Document code: A

Article ID: 1674-8131(2025)02-0020-16

(编辑:刘仁芳;朱 艳)

声 明

本刊已许可中国学术期刊(光盘版)电子杂志社在中国知网及其系列数据库产品中以数字化方式复制、汇编、发行、信息网络传播本刊全文;同时,本所为《国家哲学社会科学学术期刊数据库》《万方——数字化期刊群》《中文科技期刊数据库》《科技论文在线》《超星数字图书馆》《龙源期刊网》《教育阅读网》《博看网》等数据库全文收录期刊,论文在本刊发表后将通过上述及其他数据库传播。

文章凡经本刊选用,即视为作者同意本刊代理该作品电子版的信息网络传播权,并且本刊有权授权其他机构进行该作品电子版信息的网络传播。

作者向本刊提交文章发表的行为即视为同意本刊上述声明。若作者不同意其作品收录入上述或其他数据库,请在来稿时说明,我们可做相应处理。

西部论坛编辑部