

供应链集中度对企业盈余透明度的影响研究文献综述

张春玲

(湖南师范大学, 湖南 长沙, 410000)

摘要: 本文综述了供应链集中度对企业盈余透明度的影响研究。首先, 从客户集中度与供应商集中度单向梳理了对盈余透明度的影响及作用机制, 指出现有研究在“监督效应”与“合谋效应”之间存在分歧。其次, 分析供应链整体集中度如何通过信息不对称、关系专用性投资等路径影响企业信息披露行为与盈余质量。最后, 聚焦于“大客户兼任供应商”这一重叠身份, 探讨其如何通过关联交易复杂性、利益冲突与信息协同等机制影响企业盈余透明度, 为应对复杂供应链关系中的盈余管理行为提供参考。

关键词: 供应链集中度; 盈余透明度; 大客户“兼任”供应商; 盈余管理

中图分类号: F274;F832.51;F425;F406.7

文献标识码: A

一、客户集中度与盈余透明度的相关研究

在市场竞争日趋激烈的背景下, 企业仅凭自身实力难以在产品市场中稳固立足, 供应商与客户关系逐渐成为支撑企业发展的重要经济资源。客户作为供应链下游企业, 通过销售产品对企业经营产生直接影响。客户集中度是衡量企业整体销售格局与经营战略导向的重要指标。当客户集中度处于较高水平时, 意味着企业对核心大客户的依赖程度显著提升, 其产品的研发生产与市场销售环节也会呈现出明显的针对性与倾向性, 影响企业的盈余管理行为。

从竞争角度看, 过于集中的客户会提升企业财务困境风险(章铁生, 2023)^[1]。一方面, 企业对于客户的高度依赖使得议价能力从企业向客户倾斜(赵自强, 2019)^[2], 在谈判交易中处于劣势。客户为了最大限度维护自身利益, 要求企业压低产品的价格(Crawford S, Huang Y, Li N 等, 2020)^[3], 导致企业盈利能力遭到直接损失。另外, 大客户可能利用商业信用要求延期付款, 导致企业资金被长期占用, 流动性变差(Patatoukas P, 2012)^[4], 增大了企业的机会成本和经营风险, 从而使得企业虚增盈余的动机变强, 盈余透明度大大降低。顾晓安(2021)^[5]研究结论显示, 客户集中度较高的企业, 其盈余管理行为往往更倾向于选择虚增盈余的方式。张胜(2013)^[6]则发现, 客户集中度越高, 企业流动资产规模收缩, 现金持有水平同步下降, 最终对企业整体经营业绩产生显著的负面影响。企业预感当前业绩不佳, 会借用未来收益平滑盈余, 向客户展现良好的财务状态(Defond M, 1997)^[7], 盈余真实性受影响。此外, 李欢(2018)^[8]发现, 客公司客户集中度与以资产收益率(ROA)衡量的经营业绩之间呈负相关关系, 即客户集中度越高, 经营业绩表现越弱。与此同时, 供应商为维系与核心大客户的合作关系, 往往需要投入更多的招待类支出; 而大客户对应收款项的拖欠行为, 又会进一步推高企业的财务费用负担。

从合作角度看, 过于集中的客户能与企业建立稳定的合作关系。一方面, 根据关系交换理论, 在连续或者稳定的关系交换过程中, 交易双方会建立交换规范(方宗和卜俊艳, 2019)^[9], 交易双方能够在长期的关系交换中增进了解、建立并培育信任。方红星和张勇^[10]的研究证实, 供应商与关系型客户的交易占比越高, 其对核心客户的依赖程度便越强, 对应的应计盈余管理与真实盈余管理行为的实施程度也会随之增加。罗栋梁(2022)^[11]等人同

样发现,客户集中度与应计盈余管理之间存在显著的正向关联。基于合作关系形成的客户战略联盟,对企业经营和创新绩效具有积极影响(吴晓晖,2024)^[12],提升了企业盈利能力。但孟庆玺(2018)^[13]却持相反观点,其认为偏高的客户集中度非但不会助推企业技术创新,反而会形成明显的阻碍效应——客户集中度的提升会加剧企业融资约束、抬升经营风险水平,二者共同阻碍了技术创新。另一方面,企业与客户若能建立长期稳定的供应链合作关系,还可有效节约企业开发新合作方(供应商或客户)的信息搜寻成本,降低整体交易成本,从而实现企业运营效率的提升(Marcin,2017)^[14]。另外,关系专用性投资是依托正式契约建立的信任机制,(刘仁军,2006)^[15]。企业设立专用资产投资维系和客户之间的关系(Williamson,1985;鲍群,2017)^{[16]-[17]},尤其是影响企业经营的大客户。Chen等和Hui^{[18]-[19]}等发现,关系专用性投资越大,会计信息质量越稳健。而一旦关系破裂,专有关系投资就会失去其价值,增大企业经营风险。赵珊(2023)^[20]提出,客户集中度与企业绩效之间存在显著的负向关联,关系资产专用性投资规模的扩大与行业竞争程度的提升,会进一步放大大客户集中度对企业绩效的负面影响。Dou^[20]等学者发现,在法制环境较差的情况下,企业关系专用性投资越高,更倾向于盈余平滑。在客户对企业专有化投资较少时,客户集中度与企业营运资金粉饰行为之间呈现负相关关系,反映了客户的监督作用(王熊元,2016)^[22]。

从会计信息质量角度看,关系型交易的持续深化会驱动企业主动披露更具前瞻性的会计信息。(Leung,2012)^[23]。与之相悖的观点则认为,企业与核心大客户构建起长期稳固的合作关系后,会形成隐性的关系契约(Kong,2011)^[24],交易双方更倾向于通过私下沟通渠道完成信息的交互与共享(王迪,2016;包晓岚,2018)^{[25]-[26]},这一倾向会削弱管理层对外公开披露信息的主观意愿,造成企业会计信息披露内容的片面性,最终导致盈余透明度下降。另外,客户集中度越高,倒逼企业储备高额现金以对冲客户流失风险(Henry,2016)^[27],加上大客户议价优势,企业盈利能力大大降低,因此企业管理层有动机通过虚增利润来粉饰财务情况。尤其在内部控制机制存在缺陷的情形下,管理层为掩盖其盈余管理行为,会凭借管理权对财务报表进行操纵,这一操作会加剧管理者与所有者、企业与外部利益相关者之间的信息不对称程度,造成会计信息质量下滑,进而导致盈余信息透明度急剧下降(Doyle等,2007;Carter等,2009;吴楠,2019)^{[28]-[30]}。而邱保印(2022)^[31]基于实证分析得出的结论相反,客户关系的稳定性对企业会计信息质量存在显著的正向提升效应,具体表现为客户关系越稳定,企业的盈余管理程度越低,会计信息质量则越高。稳定的客户关系不仅能够削减企业在信息搜寻、议价谈判、契约执行等环节产生的间接成本,还能有效降低整体运营成本,为企业创造持续且稳定的收益来源,最终实现对企业操控会计信息动机的有效抑制。

从资本成本角度看,较高的客户集中度通常意味着较强的合作稳定性。核心客户作为企业重要的战略合作伙伴,其长期稳定的合作关系为企业带来持续的订单流与营收保障,为企业可持续经营提供保障。因此,商业银行等信贷供给方在评估企业信贷资质时,会将企业与核心客户的稳定合作关系作为关键考量因素,并据此对企业后续的业绩表现形成更为稳健和乐观的预期(李娜和吴静桦,2020)^[32]。不仅如此,较高的客户集中度具有较好的信誉背书,向市场传递了企业产品质量、履约能力与综合竞争力过硬的积极信号^{错误!未找到引用源。-[34]}。不过学术界对此的观点并非完全一致,刘建秋(2019)^[35]研究发现,客户集中度与企业权益资本成本之间存在显著的正向关联。陈峻(2015)^[35]进一步指出,客户集中度对权益资本成本的负向影响仅在环境不确定性较低的情境下才会成立。许金叶(2019)^[37]通过实证表明,客户集中度与债务融资成本显著正相关,即客户集中度越高,企业的债务融资成本越高。褚剑等(2016)则指出客户集中有利于降低经营风险,缓解企业股价崩盘风险^[37]。

二、供应商集中度与盈余透明度的相关研究

在全球产业链协同不断深化的当下,企业与上下游合作伙伴的联结程度日趋紧密,供应链关系已成为影响企业核心竞争力的关键要素。从资源配置与成本优化的内在需求出发,企业基于交易成本最小化与专用性资产投资效率最大化的考量,不再追求分散化的供应商布局,反而更倾向于筛选少数优质供应商,缔结长期稳定的战略合作关系,形成较高的供应商集中度。在此背景下,供应商集中度产生的经济后果也逐渐成为关注焦点。学术界主要讨论供应商集中度与企业研发创新^{[39]-[40]}、企业风险^{[41]-[42]}以及融资决策^{[43]-[44]}

从商业信用角度看,在融资约束程度持续加剧的市场环境中,企业往往会借助商业关系网络降低交易成本、拓展商业信用融资渠道^[45]。针对供应商集中度与商业信用的关联,学术界的观点呈现出明显分歧:马黎珺(2016)等^[46]认为供应商集中度过高会降低商业信用融资规模、缩短融资期限;李振东和马超(2019)^[47]通过实证发现高供应商集中度企业可以缓解外部融资约束。商业信用与盈余管理之间的关系也存在争议性结论。贺勇和樊佳赫(2020)^[48]基于案例分析指出,企业为争取更多商业信贷资源,会主动采取盈余平滑的操作策略;杨书波等(2021)^[49]发现商业信用能够对民营企业的盈余管理行为存在治理作用。上述研究差异充分说明,学术界对于供应商集中度、商业信用与盈余管理三者的关系尚未形成统一结论。在此基础上,部分学者进一步拓展了该领域的研究边界,王晓燕(2021)^[50]应商集中度虽会对企业商业信用融资产生负向冲击,但大供应商的信息监督外溢效应,能够向商业银行传递企业经营稳健的积极信号,进而助力企业提升银行信用融资能力,最终达成缓解融资约束的目标。宋小宝(2022)^[51]则聚焦于企业异质性特征,提出在融资约束程度高、内部控制质量优以及国有控股的企业样本中,关联供应商的占比越高,企业能够获取的商业信用融资规模就越大。

从现金流信息角度来看,现金流所蕴含的关键信息价值,使其成为供应商研判与评估合作企业经营实况的核心信息载体。姜一涵等人(2021)^[52]的实证研究结论显示,企业现金流操控行为的程度与供应商集中度之间存在显著的正向关联,行业竞争程度加剧会进一步强化供应商集中度与现金流操控二者间的正向作用关系。

从绩效角度看,供应商集中度与企业绩效呈显著的负相关关系,且该负向关联在特定产权组合情境下表现得更为突出——当合作企业为民营企业,同时其第一大供应商的产权属性为国有企业时,供应商集中度对企业绩效的抑制效应会明显增强(周雪茹,2017)^[52]。也有研究表明,供应商集中度和业绩预告精确度之间存在显著正相关关系,而供应商提供的商业信用会弱化两者间的正相关关系(徐芳兰和况学文,2020)^[53]。

现阶段,已有部分学者将研究视角聚焦于供应商集中度与企业盈余管理行为之间的潜在关联。汤岩(2023)^[55]认为市场化程度较高的地区供应商关系型交易对企业真实盈余管理有显著的促进作用。方红星等(2016)^[56]发现供应商关系型交易会推动企业产生盈余管理行为。因此,供应商集中度越高,越容易导致盈余管理行为(刘梦宁,2018)^[57]。在盈余信息质量与财务合规层面,顾晓安等(2021)^[58]认为高供应链集中度会削弱盈余信息的真实性与完整性,从而损害企业的盈余透明度。修宗峰(2021)^[59]通过实证发现供应链集中度越高,企业越容易进行财务舞弊。基于监管层面的要求,证监会明确规定上市公司需披露主要供应商与客户的相关信息,因此部分学者通过考察上市公司对其主要供应商名称信息披露进行研究(曹少鹏,2023)^[60]。

供应商集中度对盈余管理的影响可以从三个方面来看。从经营过程看,通常情况下,供

应商集中度提高会直接削弱企业在供应链交易中的议价能力 (Murray et al., 1995; Dowlatshahi, 1999)^{[61]–[62]}, 企业不得不接受更高的原材料采购价格, 盈利空间由此被大幅挤压, 这会显著增强管理层通过盈余管理手段虚增利润的主观动机, 使得盈余透明度降低。而且企业为了维护基于双方共同利益和信任搭建的关系网络 (Raman K, Shahrur H., 2008)^[63], 企业也更倾向于借助盈余管理手段, 满足债权人预期的经营业绩目标。从信息角度看, 供应商集中度越高, 企业更偏好通过私下渠道开展信息交互, 不仅削弱了企业对外公开披露信息的意愿, 还降低了信息披露违规行为的潜在后果, 企业财务信息的透明度与可比性显著降低^{[64]–[65]}。从审计角度看, “不清洁”的审计意见会引发高昂的交易成本^{[66]–[67]}, 供应商集中度较高的企业更倾向于选择普通中小型事务所^[68], 但同时也会影响外部信息披露质量。

三、供应链集中度与盈余透明度

学术界对于供应链集中度的讨论同样主要集中在其经济后果上, 包括对于财务绩效^[69]、企业创新^{[69]–[71]–[72]}、企业风险^[72]、信用融资^[73]等。近年也有学者从供应链整体出发, 探讨供应链集中度和盈余管理之间的关系。

Leuz et al (2003)^[74]将盈余平滑纳入盈余管理指数的构成维度。Bhattacharya et al (2003)^[75]构建了包含盈余激进度、损失规避倾向、盈余平滑度三项指标均值的盈余不透明度度量体系。郭富爱 (2016)^[76]指出客户/供应商集中度对上市公司盈余透明度的影响, 盈余平滑是衡量盈余透明度的常用指标之一。罗进 (2012)^[77]探究管理者过度自信与盈余透明度的内在关联, 其研究结论显示, 管理者过度自信倾向越显著, 上市公司的盈余激进度与盈余平滑度指标值越高, 企业盈余透明度也会随之降低。

客户与供应商之间长期稳定的合作关系能够推动供应链层面的协同合作 (Kalwani 和 Naratandas, 1995)^[78], 该关系网络一方面降低了交易成本, 另一方面提升了企业整体价值 (郑军等, 2013)^{[79]–[80]}。但是供应链中普遍存在信息不对称问题, 带来的经营风险增加企业履约违约的概率。客户或供应商集中度越高, 企业运营风险越大。一旦受到来自客户/供应商的压力, 企业往往选择进行盈余管理来满足利益相关者的预期 (丁亚楠, 2024)^[81], 以维持和改善双方的交易关系。同时企业为稳固供应链关系而进行的专用性资产投入 (以迎合供应商或客户的特定需求), 会进一步加剧过度投资问题 (孙芳成, 2021)^[82]。不过, 学术界也存在相反的研究结论。Bowen^[83]等发现供应商/客户与企业的隐性契约促使管理层采取长期行为。李刚 (2017)^[84]则提出, 客户或供应商集中度越高, 企业管理层越愿意主动披露盈余预测信息; 且这一正向关联在市场化程度较高的地区表现得更为显著, 即该区域内高客户 / 供应商集中度企业的管理层自愿披露盈余预测的概率更高。

四、大客户“兼任”供应商与盈余透明度研究

学者们一般从单个角度, 例如客户集中度或者供应商集中度出发, 抑或是从客户和供应商上下游纵向的两个方向出发探究问题。而很少将客户与供应商放在同一水平, 即大客户“兼任”供应商, 拥有二重身份。

郭春 (2024)^[85]通过实证研究发现, 大客户“兼任”供应商会显著地降低企业的供应链韧性。从成本端看, 企业与“兼任”供应商的大客户更容易形成供销一体化, 大大降低供应链成本 (李艳平, 2017)^[86]。形成的牢固信任关系也极大降低了合作伙伴搜寻成本、沉没成本等^{[87]–[88]}。从收益端看, 双方在进行跨组织学习交流中, 逐渐提高了供应链协同效应^[89],

提升企业财务业绩（陈正林和王戡，2014）^[90]。其次，企业与“兼任”供应商大客户之间往往是互信互利的长期稳定交易，这可以促使双方进行关系专用性资产投资，强化双方的信任和依赖，降低双方的机会主义行为和违约风险，最终会提高企业绩效（Kwak 和 Kim，2020）^[91]。大客户“兼任”供应商业引发多重交易合规性与公允性问题，例如销售与采购交易的真实性、披露关联交易的完整性与准确性、交易定价是否符合公允性原则，以及是否存在通过代垫成本费用、返利补贴等形式开展利益输送等情形（黄锐，2022）^[92]，从而对盈余信息真实性存疑。郭春（2023）^[93]从企业融资视角发现，当大客户同时担任企业主要供应商时，会为企业开展关联采购与关联销售交易提供便利，而这种关联交易的频繁发生会进一步加剧企业的融资约束。

五、总结与展望

现有研究已从客户集中度与供应商集中度两大维度分别探讨了对盈余透明度的影响，但将二者割裂分析的范式存在明显局限。尤其当核心交易对象身份重叠时（即主要客户“兼任”主要供应商），其引发的复杂利益关联与信息交互可能对盈余透明度产生独特而深刻的影响，而这一关键视角在已有文献中尚未得到系统性研究，未来研究应重点聚焦“前五大客户与供应商身份重叠”这一微观结构特征，推动供应链管理向纵深发展。

参考文献

- [1]章铁生,胡琪玥.客户集中度与企业财务困境风险[J].商业会计,2023,(24):4-11.
- [2]赵自强,周誉,李永奇,2019.供应链集中度与成本结构[J].审计与经济研究,34(1):55-65.
- [3]Crawford S, Huang Y, Li N, et al. Customer concentration and public disclosure: Evidence from management earnings and sales forecasts[J]. Contemporary Accounting Research, 2020, 37(1): 131-159.
- [4]Patatoukas P, 2012. Customer-Base Concentration: Implications for Firm Performance and Capital Markets[J]. The accounting Review, 87(2):363-392
- [5]顾晓安,王晓军,李文卿.供应链集中度、产权差异与盈余透明度[J].技术经济,2021,(40)
- [6]张胜.供应商—客户关系与资产结构——来自我国制造业上市公司的经验证据[J].会计论坛,2013,12(01):89-99.
- [7]Defond M. L., Park C. W.. Smoothing Income in Anticipation of Future Earnings [J]. Journal of Accounting & Economics, 1997 (2): 115 - 139.
- [8]李欢,郑果娉,李丹.大客户能够提升上市公司业绩吗?——基于我国供应链客户关系的研究[J].会计研究,2018(04):58-65.
- [9]方宗,卜俊艳.财务视角下供应商——客户关系研究综述[J].会计之友,2019(03):36-40.
- [10]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(1):79-86.
- [11]罗栋梁,王基臣,史先让.客户集中度、股东网络与应计盈余管理[J].经济与管理评论,2022,38(03):116-134.
- [12]吴晓晖,秦利宾,薄文.客户战略联盟如何激发企业创新?——基于文本分析的经验证据[J/OL].南开管理评论:1-18[2024-01-25].<http://kns.cnki.net/kcms/detail/12.1288.F.20230720.0924.002.html>.
- [13]孟庆奎,白俊,施文.客户集中度与企业技术创新:助力抑或阻碍——基于客户个体特征的研究[J].南开管理评论,2018,21(04):62-73.
- [14]Marcin K, 2017. Friend or foe: Customer - supplier relationships and innovation [J]. Journal of Business Research, 78: 53-68.
- [15]刘仁军.关系契约与企业网络转型[J].中国工业经济,2006(6):91-98.
- [16]Williamson O.E. The economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting [M]. New York: The Free Press, 1985.
- [17]鲍群.关系型交易问题研究现状及展望——基于财务视角[J].会计之友,2017(17):22-27.
- [18]Chen C J, Li Zengquan, Su Xijia, et al. Relationship-specific investment and accounting conservatism: effect of customers and suppliers [R]. Working Paper, City University of Hong Kong, 2009.
- [19]Hui K W, Klasa S, Yeung E. Corporate suppliers and customers and accounting conservatism [J]. Journal of Accounting and Economics, 2012, 53(1-2): 115-135.
- [20]赵珊,李桂华.分散还是集中:客户集中度与企业绩效[J].管理评论,2023,35(02):294-305.

- [21] Dou Yiwei, Hope Ole-Kristian, Thomas W. Relationship-specificity, contract, enforceability, and income smoothing: a international study [J]. The Accounting Review, 2013
- [22] 王雄元. 客户集中度、专有化投资与企业营运资金粉饰行为[J]. 会计之友, 2016(15): 2-8.
- [23] Leung E. Supplier relationship characteristics and disclosure of forward-looking information [R]. Working Paper, Tilburg University, 2012.
- [24] Kong X. Why are social network transactions important? Evidence based on the concentration of key suppliers and customers in China [J]. China Journal of Accounting Research, 2011, 4 (3): 121-133
- [25] 王迪, 刘祖基, 赵泽朋, 2016. 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 (10): 42 - 49, 96.
- [26] 包晓岚, 张振宇, 杨萍. 市场化进程、客户集中度与信息透明度[J]. 会计之友, 2018(19): 28-33.
- [27] Henry H H, 2016. Customer concentration and corporate tax avoidance [J]. Journal of Banking and Finance, 72: 184 - 200.
- [28] Doyle J T., Ge W., McVay S E. Accrual Quality and Internal Control over Financial Reporting, The Accounting Review, 2007 (5).
- [29] Carter Lynch., Zechman. Changes in Bonus Contracts in the Post- Sarbanes- Oxley Era, Review of Accounting Studies, 2009 (4).
- [30] 吴楠. 分析师跟进、内控缺陷与企业盈余信息透明度[J]. 财会通讯, 2019(21): 111-114. DOI:10.16144/j.cnki.issn1002-8072.2019.21.023.
- [31] 邱保印, 程博. “手中有粮心不慌”——客户稳定性影响企业会计信息质量吗? [J]. 外国经济与管理, 2022, 44(04): 81-94.
- [32] 李娜, 吴静桦. 客户集中度、地区金融发展与公司债务融资——来自我国上市公司的经验证据 [J]. 商业会计, 2020, (12): 39-43.
- [33] 燕洪国, 俞莉洁. 客户集中度对公司权益资本成本影响的实证研究——来自2012-2017年沪深A股上市公司的证据[J]. 财会研究, 2018, (11): 42-48.
- [34] 李欢, 李丹, 王丹. 客户效应与上市公司债务融资能力——来自我国供应链客户关系的证据 [J]. 金融研究, 2018 (6): 138-154.
- [35] 刘建秋, 贺敏. 企业社会责任、客户集中度与权益资本成本[J]. 财会通讯, 2019(09): 113-116.
- [36] 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.
- [37] 许金叶, 许玉琴. 客户集中度、技术创新投入与债务融资成本[J]. 财会通讯, 2019(18): 107-111.
- [38] 褚剑, 方军雄. 客户集中度与股价崩盘风险: 火上浇油还是扬汤止沸[J]. 经济理论与经济管理, 2016(07): 44-57.
- [39] 王勇, 王小丽. 制度环境、供应商集中度与企业研发创新产出——来自中国上市公司的经验证据 [J]. 工业技术经济, 2020, 39(2): 37-46.
- [40] 韩忠雪, 段丽娜, 高心仪. 供应商集中度与技术创新——基于内部资本市场与商业信用的调节作用[J]. 软科学, 2021, 35(9): 61-67.
- [41] 鲍群, 赵秀云. 产权性质、供应商关系与公司风险 [J]. 中南财经政法大学学报, 2016(3): 117-123.
- [42] 程敏英, 郑诗佳, 刘骏. 供应商/客户集中度与企业盈余持续性: 保险抑或风险 [J]. 审计与经济研究, 2019, 34(4): 75-86.
- [43] 朱文莉, 白俊雅. 供应商集中度、非标准审计意见与商业信用融资 [J]. 商业研究, 2018(6): 61-70.

- [44]李振东, 马超. 供应商集中度与企业商业信用 [J]. 经济问题, 2019(8):27—35.
- [45]周晨, 赵秀云, 刘晓红. 供应链关系资源与企业债务融资能力——基于盈余管理视角的经验证据 [J]. 统计与决策, 2020, 36(7):167—170.
- [46] 马黎璐, 张敏, 伊志宏. 供应商—客户关系会影响企业的商业信用吗——基于中国上市公司的实证检验 [J]. 经济理论与经济管理, 2016(2) : 98 — 112.
- [47]李振东, 马超. 供应商集中度与企业商业信用 [J]. 经济问题, 2019(8):27 — 35.
- [48]贺勇, 樊佳赫. 供应商高集中度、商业信贷与盈余平滑——以宏昌电子为例 [J]. 管理案例研究与评论, 2020, 13(6) : 700 — 714.
- [49]杨书波, 李潇. 融资模式、盈余管理与公司治理 [J]. 统计与决策, 2021, 37 (8) : 185 — 188.
- [50]王晓燕, 史秀敏, 师亚楠. 供应商集中度与企业融资约束——来自中小板上市公司的经验证据[J]. 会计之友, 2021(17):83-90.
- [51]宋小保, 郭春. 供应商集中度、市场地位与商业信用融资——关联性的异质作用研究[J]. 现代财经(天津财经大学学报), 2022, 42(03):66-85. DOI:10.19559/j.cnki.12-1387.2022.03.005.
- [52]姜一涵, 邢铭强. 行业竞争程度、供应商集中度与现金流操控[J]. 经济问题, 2021(05):94-101.
- [53]周雪茹. 供应商集中度、产权性质与企业绩效[J]. 财会通讯, 2017(06):56-58.
- [54]徐芳兰, 况学文. 供应商集中度、商业信用与业绩预告精确度[J]. 会计之友, 2020(06):65-71.
- [55]汤岩, 高顺珍. 供应商关系型交易、内部控制与真实盈余管理[J]. 吉林工商学院学报, 2023, 39(05):73-80.
- [56]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(1):79 — 86, 96.
- [57]刘梦宁, 刘运国, 江伟. 供应商集中度与盈余管理[J]. 中国会计评论, 2018, 16(03):351-386.
- [58]顾晓安, 王晓军, 李文卿. 供应链集中度、产权差异与盈余透明度 [J]. 技术经济, 2021, 40 (1) : 107 — 117.
- [59]修宗峰, 刘然, 殷敬伟. 财务舞弊、供应链集中度与企业商业信用融资[J]. 会计研究, 2021(01):82-99.
- [60]曹少鹏, 江伟, 石楚月. 大客户提升抑或降低了公司供应链透明度?——基于供应商名称信息披露的经验证据[J]. 会计研究, 2023(03):34-49.
- [61]Murray, J. Y., M. Kotabe, and A. R. Wildt, “Strategic and Financial Performance Implications of Global Sourcing Strategy:A Contingency Analysis”, Journal of International Business Studies, 1995, 26 (1), 181-202
- [62]Dowlatshahi, S., “Bargaining Power in Buyer-Supplier Relationships”, Production and Inventory Management Journal, 1999, 40 (1), 27.
- [63]Raman K, Shahrur H. Relationship — specific investments and earnings management: evidence on corporate suppliers and customers [J]. The accounting review, 2008, 84 (4) : 1041 — 1081.
- [64]方红星, 张勇, 王平. 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) : 33 — 40, 96.
- [65]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 (6) : 213 — 226.
- [66]Chen F, Peng S L, Xue S, et al. Do audit clients successfully engage in opinion shopping? Partner — level evidence [J]. Journal of accounting research, 2016, 54(1):79 — 112.

- [67]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.
- [68]林钟高,郑军,彭琳,等. 关系型交易、制度环境与外部审计需求——基于中国制造业上市公司的经验证据[J]. 当代财经, 2015(4):107—118.
- [69]郭倩,史杨焱. 资产专用性、供应链集中度与企业绩效[J]. 中国注册会计师, 2020,(10):68-72.
- [70]徐星美,权小锋,朱姗姗. 供应链集中度与企业创新——基于中国制造业上市公司的实证研究[J]. 商业经济与管理, 2022,(04):5-16.
- [71]郭彤梅,张樑,张玥等. 供应链集中度、股权激励与企业创新——来自2014—2019年A股上市企业数据[J]. 会计之友, 2022,(07):45-52.
- [72]周利国,栗金霞,肖代友. 供应链关系对企业信用风险的影响研究——基于供应商/客户集中度的分析[J]. 工业技术经济, 2021,40(12):14-24.
- [73]贾勇,钟浙雨. 供应商/客户集中度与企业商业信用融资[J]. 杭州电子科技大学学报(社会科学版), 2019,15(03):14-19.
- [74]Leuz, C., D. Nanda, and P.D. Wysocki. Earnings Management and Investor Protection: an International Comparison [J]. Journal of Financial Economics, 2003,69(3):505-527.
- [75]Bhattacharya, U., H. Daouk, and M. Welker. The World Price of Earnings Opacity [J]. The Accounting Review, 2003,78(3):641-678.
- [76]郭富爱,李刚,靳燕娟. 客户/供应商集中度与盈余透明度[J]. 财会通讯, 2016(33):106-109.
- [77]罗进,李延喜. 管理者过度自信与盈余透明度的实证研究[J]. 现代管理科学, 2012(11):26-28.
- [78]Kalwani M U, Narayandas N. Long-term manufacturer-supplier relationships: do they pay off for supplier firms?[J]. Journal of marketing, 1995, 59(1):1-16.
- [79]林钟高,郑军,彭琳. 关系型交易, 盈余管理与盈余反应——基于主要供应商和客户视角的经验证据[J]. 审计与经济研究, 2014(2):47-57.
- [80]郑军,林钟高,彭琳. 法制环境, 关系网络与交易成本——来自中国上市公司的经验证据[J]. 财经研究, 2013,39(6):51-62.
- [81]丁亚楠,王建新. 网络互动的治理效能:企业盈余管理的视角[J/OL]. 经济管理:1-20[2024-01-27]. <http://kns.cnki.net/kcms/detail/11.1047.F.20240108.1313.020.html>.
- [82]孙芳城,付清鸿,蒋水全. 供应链集中度、产权异质性与过度投资——基于行业景气度[J]. 财会月刊, 2020(18):15-23.
- [83]Bowen R M, DuCharme L, Shores D. Stakeholders' implicit claims and accounting method choice[J]. Journal of accounting and economics, 1995,20(3):255-295.
- [84]李刚,王雅清. 供应商——客户关系与管理层盈余预测自愿披露[J]. 会计之友, 2017(15):36-40.
- [85]郭春,罗劲博. 大客户“兼任”供应商与企业供应链韧性[J/OL]. 当代财经, 1-17[2024-01-27]. <https://doi.org/10.13676/j.cnki.cn36-1030/f.20240003.001>.
- [86]李艳平. 客户关系型交易与制造业企业业绩: 影响效应与机制[J]. 宏观经济研究, 2017,(2):130-141.
- [87]陈耀,生步兵. 供应链联盟关系稳定性实证研究[J]. 管理世界, 2009,(1):178-179.
- [88]Kalwani M. U., Narayandas N.. Long-Term Manufacturer-Supplier Relationships: Do They Pay off for Supplier Firms[J]. Journal of Marketing, 1995, 59(1):1-16.
- [89]冯长利,张明月,刘洪涛,张慧中,何明海. 供应链知识共享与企业绩效关系研究——供应链敏捷性的中介作用和环境动态性的调节作用[J]. 管理评论, 2015,(11):181-191.
- [90]陈正林,王彧. 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,(2):49-56+95.

- [91] Kwak K., Kim N.. Concentrate or Disperse? The Relationship between Major Customer Concentration and Supplier Profitability and the Moderating Role of Insider Ownership[J]. Journal of Business Research, 2020, 109(4):648-658.
- [92] 黄锐. 客户“兼任”供应商与竞争对手, 云汉芯城经营独立性存疑[N]. 时代周报, 2022-4-14.
- [93] 郭春. 大客户兼供应商与企业融资约束[J]. 审计与经济研究, 2023, (4):63-73.

A Literature Review on the Impact of Supply Chain Concentration on Corporate Earnings Transparency

Zhang Chunling

(Hunan Normal University, Hunan Province, Changsha, 41000)

Abstract: This paper reviews the research on the impact of supply chain concentration on corporate earnings transparency. Firstly, it unidirectionally examines the influence and mechanism of customer concentration and supplier concentration on earnings transparency, pointing out the existing research divergence between the "supervisory effect" and the "collusion effect". Secondly, it analyzes how the overall supply chain concentration affects corporate information disclosure behavior and earnings quality through paths such as information asymmetry and relationship-specific investment. Finally, it focuses on the overlapping identity of "major customers also being suppliers", exploring how it influences corporate earnings transparency through complex mechanisms such as related-party transaction complexity, conflicts of interest, and information synergy, providing a reference for dealing with earnings management behaviors in complex supply chain relationships.

Keywords: Supply chain concentration; Earnings transparency; Large customers also act as suppliers; Earnings management