

供应商机会主义行为 对信息共享与运营绩效的影响

叶飞, 张婕, 吕晖

华南理工大学工商管理学院, 广州 510640

摘要:在交易成本理论上,构建供应商机会主义行为、信息共享与运营绩效之间关系的理论模型。以广东省珠三角地区189家制造企业为研究对象,利用结构方程模型对供应商机会主义行为、信息共享与运营绩效的关系进行实证研究。将信息共享划分为信息共享内容和信息共享质量两个维度,将运营绩效划分为速度、服务和财务3个维度。研究表明,在供应商机会主义行为与信息共享的关系层面,供应商机会主义行为对信息共享内容和信息共享质量均有显著的负向影响;在信息共享与运营绩效的关系层面,信息共享内容和信息共享质量均对运营绩效有显著的正向影响;而供应商机会主义行为对运营绩效有显著的负向影响。根据上述实证研究结论给出供应链企业和政府的相关管理启示。

关键词:机会主义行为;信息共享;信息共享质量;运营绩效

中图分类号:F274

文献标识码:A

文章编号:1672-0334(2012)02-0051-10

1 引言

供应链管理作为横向一体化管理模式的代表,把企业管理者的思想从企业内部转向企业外部,对企业相关的上下游企业转向与企业生存和发展相关的整个环节^[1]。信息共享是实现供应链管理的基础,企业通过信息技术把业务过程集合起来,解决了信息孤岛问题,建立企业间的协作,从而保持企业在市场中的竞争优势^[2]。因此,供应链的协调运作是建立在伙伴间信息共享的基础上,信息共享对供应链的运行具有重要的现实意义。然而,在实际交易中,由于信息不对称和人的有限理性,使许多管理者为了追逐更高的利益而使用一些机会主义行为来降低成本、提高收益。多数企业没有与其供应链伙伴发展长期、牢固、稳定的关系,导致机会主义行为不断出现。这些行为的出现如果不加强管理,会损害供应链的长期稳定,并且会影响供应链绩效。因此,对供应链伙伴为实现信息共享所产生的机会主义行

为的研究具有十分重要的意义。

2 相关研究评述

2.1 机会主义行为的概念

在探讨交易双方伙伴间的关系时,机会主义是交易成本理论中的一个重要概念,它反映交易伙伴间的交易关系是不可信赖且充满风险的^[3-4]。机会主义行为是指在交易中以狡黠的手段来追求自身利益的行为^[5],其基本假设是人都有自利的倾向。Anderson^[6]认为,机会主义行为具体表现为隐瞒、欺骗、违背契约、窃取数据以给他人造成误导和困惑的行为;Wathne等^[4]将机会主义行为划分为故意的机会主义行为和合法的机会主义行为两个构面,故意的机会主义行为指有意隐瞒重要信息、消极隐藏重要资讯、逃避义务的行为,合法的机会主义行为指不遵守契约规定、契约到期的松绑和投资特定资产等投机性行为。刘晓峰^[7]认为,从本质上看,机会主义行

收稿日期:2011-06-23 **修返日期:**2011-09-23

基金项目:国家自然科学基金(70971042,71001041);广东省高等学校人文社会科学创新团队项目(08JDTDXM63002);中央高校基本科研业务费专项基金(2011SG003)

作者简介:叶飞(1974-),男,江西进贤人,毕业于华南理工大学,获博士学位,现为华南理工大学工商管理学院教授、博士生导师,研究方向:物流与供应链管理。E-mail:yefei@scut.edu.cn

为是以联盟及合作伙伴的利益损失为代价的企业自利性行为。由此可见,不同学者对机会主义行为的理解存在一定的差异。本研究从合法的机会主义行为角度出发,认为机会主义行为是联盟一方为了获取自身利益的最大化而采取的钻合同空子、违背契约等投机性行为,从而导致合作伙伴的利益受损。

2.2 信息共享的概念和维度划分

目前关于信息共享的定义很多,不同学者从不同层面阐述自己的观点,但差异不是很大,大体上认为供应链信息共享是指在特定交易或合作过程中,不同企业之间的信息交流和传递^[8]。信息共享作为供应链管理的基础,其作用是不容忽视的,供应链中的信息共享水平会影响买方对卖方信息的提供^[9]。因此,供应链中信息共享的研究受到国内外学者的高度重视。Lee等^[10]在研究中指出,供应链中可共享的5类信息包括库存水平、销售数据、小时预测、订单信息和生产或送货信息;Li等^[11]提出信息共享的信息有交易信息、运作信息和战略信息。以上学者从信息共享的内容层面进行研究,而Zhou等^[9]将信息共享划分为信息共享支持技术、信息内容和信息质量3个维度,并探讨供应链实践与信息共享3个维度的关系。根据本研究目的并结合现有文献,本研究将信息共享划分为信息共享内容和信息共享质量两个维度。

2.3 运营绩效的概念和维度划分

企业运营绩效是供应链信息共享结果的最终体现,对运营绩效的研究和评价可以促使企业提高效率、改善经营管理。在运营管理领域,成本、交货期、柔性、顾客服务和创新等指标常被用来评估绩效或运营目标^[12];Miller等^[13]定义了绩效评价指标的6个构面,分别是成本、品质、交货期、弹性、创新和服务;Pyke等^[14]用成本、质量、交货期和柔性4种竞争优势评价制造商绩效;Sun等^[15]认为供应链绩效包含成本、品质和交货期3个指标;叶飞等^[12]在研究中采用成本绩效、服务水平绩效和创新绩效3个维度衡量信息共享的运营绩效。根据上述学者的研究,结合绩效评价理论,本研究将企业运营绩效划分为速度、服务和财务3个维度。

2.4 研究现状总评

当前国内外已有很多学者对供应链伙伴间的机会主义行为进行研究。Grayson等^[16]的研究表明,机会主义会降低关系顾客对信任的正面效果;Jap等^[17]的研究指出,若交易方有机会主义的动机,则会采取欺骗或扭曲的信息以达成其结果;Feldmann等^[18]将信息共享与机会主义行为结合起来研究,提出如何在供应链中建立可靠信息的激励机制,他们假设可能会出现机会主义行为以及虚假信息,并对Groves机制进行改进,这种方法引起信息策略的大变化,并得到较高的信息质量水平。国外对机会主义行为的研究大多停留在理论和模型研究上,仍缺乏相应的实证研究。中国已有学者对机会主义行为进行实证研究。刘益等^[19]研究关系稳定性对零售商

感知的供应商机会主义行为的直接影响以及关系稳定性通过供应商承诺这一中介变量对零售商感知的供应商机会主义行为的间接影响;范高潮等^[20]以渠道信任影响因素及其对机会主义行为的影响为研究对象,提出信任对机会主义行为影响的概念模型,通过实证分析揭示了零售商与供应商之间的人际交往、信任及机会主义行为之间的关系规律;刘益等^[21]研究关系长度、供应商的态度性承诺和制造商机会主义行为三者的因果关系,结果表明供应商的计算性承诺会增加制造商机会主义行为,忠诚性承诺则能降低制造商机会主义行为。可见,中国学者已经将供应链伙伴间的机会主义行为纳入实证研究范畴中。

当前国内外对信息共享的研究主要集中在理论和模型方面,实证研究比较少。Li等^[22]基于196份数据用多元回归的方法分别测试影响信息共享的因素,研究环境不确定性、组织内促进者和组织关系对信息共享及信息共享质量的影响,研究结果表明,供应链成员间的信任和共识对信息共享有显著的正向影响,供应商不确定性有负向影响;同时,高层管理者对信息共享有积极的作用,信息共享并不受技术不确定性、客户不确定性、IT能力以及承诺的影响。Zhou等^[9]研究供应链管理中信息共享与供应链实践的整合情况,研究数据来自北美125家企业,研究结果表明,有效的信息共享会显著提高有效的供应链实践;并且当信息共享水平提高时,有效的供应链实践变得更加重要,无论是有效的信息共享还是供应链实践,都对整个供应链取得良好的绩效起着关键的作用。中国学者对信息共享的实证研究起步相对较晚。叶飞等^[23]以珠三角地区制造企业为研究对象,对供应链伙伴关系、信息共享与企业运营绩效之间的关系进行研究,结果表明供应链伙伴关系对信息共享存在显著的正向影响,同时信息共享对运营绩效也存在正向影响;李新然等^[24]选取战略供应商关系、客户关系、信息共享和供应链整合作为研究对象,提出这4个变量与企业绩效间的多重假设关系并构建多个模型,采用结构方程模型进行相关验证;叶飞等^[12]对供应链伙伴间信任和关系承诺对信息共享和运营绩效的影响进行研究,结果表明信任对信息共享有显著的正向影响,信息共享对运营绩效的影响也是显著的。

综上所述,已有研究探讨机会主义行为的前置影响因素,但是缺少将机会主义行为与信息共享联系起来实证研究,也没有对机会主义行为的后置影响因素进行相关研究。区别现有的研究,本研究探讨供应商机会主义行为是否会对供应链信息共享水平产生显著的负面影响,与供应商间的信息共享水平是否会对企业运营绩效产生显著的正向影响,供应商机会主义行为是否会对企业运营绩效产生显著的负向影响。针对上述3个研究问题,本研究通过大规模的问卷调查,利用结构方程模型的方法,探讨供应商机会主义行为对信息共享和运营绩效的影

响,并在实证研究基础上给出防范机会主义行为、促进中国制造企业构建供应链伙伴关系、实现信息共享等方面的管理启示。

3 理论基础和研究假设

3.1 供应商机会主义行为与信息共享的关系

根据交易成本理论,机会主义行为的假设认为交易方为获取自身利益的最大化会采取投机性行为。供应商与制造商之间合作关系的构建具有一定的惯性,同时交易双方通过长期的交往互动,不断对关系进行调整,不适应的关系将被终止^[19],而合作伙伴间的投机性行为一旦被另一方发现,将对合作伙伴的关系构建造成很大的影响,进而影响到合作伙伴间的信息共享。Grayson等^[16]研究发现,期望过高、失去客观性和投机主义是造成顾客不再使用市场信息的主要原因;Hawkins等^[25]的研究表明,机会主义行为对交易成本的影响对双方未来关系的维持有显著的负向影响,因此机会主义会减少合作伙伴长期关系的期望值,即机会主义行为对供应链伙伴关系的构建产生影响;叶飞等^[26]的研究表明,供应链伙伴关系的构建又会影响到伙伴间信息共享的程度。因此,供应商的投机性行为对供应链伙伴间的信息共享带来负向的影响。根据上述分析,本研究提出假设。

H₁ 供应商机会主义行为对信息共享内容有显著的负向影响。

H₂ 供应商机会主义行为对信息共享质量有显著的负向影响。

3.2 信息共享与运营绩效的关系

在当前信息共享的研究中,大多数学者认为信息共享可以减轻牛鞭效应,降低信息失真和风险,提高供应链的运营绩效^[26]。张钦等^[27]的研究结果表明,信息共享能减轻牛鞭效应,减少现有平均库存以及降低成本;陶文源等^[28]发现,信息共享降低了整个供应链的不确定性,提高了供应链的效率;Zhou等^[9]通过实证分析发现,信息共享对供应链绩效存在显著影响;Krause等^[29]研究发现,信息共享显著影响采购绩效。同时,Zhao等^[30]研究发现,信息共享不仅在成本层面还在服务层面影响供应链绩效;叶飞等^[12]也验证了信息共享水平对运营绩效有正向影响。因此,本研究提出假设。

H₃ 信息共享内容对企业运营绩效有显著的正向影响。

信息质量通常包含信息的准确性、及时性、完整性以及信息交换的可靠性等几个维度^[31]。尽管信息共享的重要性已经被普遍认可,但是供应链信息共享的重要性仍然取决于何时、怎样以及谁进行信息共享^[13]。Jarrell^[32]的研究表明,供应链间的信息共享可以增强供应链柔性,但前提是需要精确和及时的信息;Spekman等^[33]的研究表明,信息共享的质量对顾客的满意度以及伙伴质量存在显著的正向影响。Lin等^[34]的研究表明,高水平、高质量的信息共

享会降低运营成本、带来更高的订单下达率以及更短的回收时间。由此可见,信息共享的质量对供应链的运营绩效带来正向影响。因此,本研究提出假设。

H₄ 信息共享质量对企业运营绩效有显著的正向影响。

3.3 供应商机会主义行为与运营绩效的关系

许多学者的研究表明机会主义降低关系顾客对满意的正面效果^[16],而满意度的降低造成交易双方不信任的情形发生,甚至造成合作关系的终止^[35],从而影响企业的运营绩效。Jap等^[17]的研究表明,若交易一方有投机主义的动机则会采取扭曲的信息以达到其目的,这对交易双方的关系造成某种冲突,进而对交易双方的财务绩效和非财务绩效造成冲击,甚至造成负面的影响。Nunlee^[36]在研究如何使用社会机制来控制内部渠道的机会主义行为时发现,随着机会主义行为感知的增加,绩效会显著减少。由此可见,当交易一方对合作伙伴的知觉失去客观性,容易对彼此合作的相关活动产生不满意感,将采取机会主义行为,从而影响伙伴间的运营绩效。因此,本研究提出假设。

H₅ 供应商机会主义行为对企业运营绩效有显著的负向影响。

根据上述分析,本研究提出理论模型,具体如图1所示。

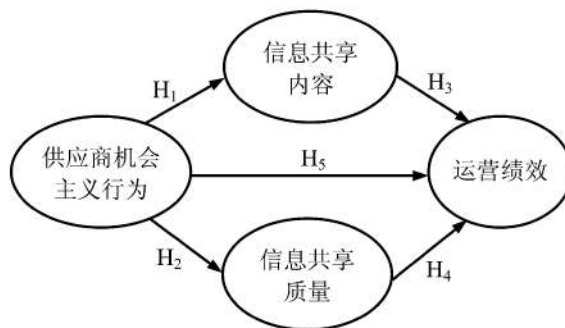


图1 理论模型

Figure 1 Theoretical Model

4 实证研究

4.1 问卷设计

为确保测量工具的效度和信度,本研究尽可能使用国内外现有文献已经使用过的量表,再根据本研究的目的加以适当修改,作为收集实证资料的工具。由于原问卷研究的问题较多,本研究仅截取其中相关的问题。供应商机会主义行为量表包括4个问题,信息共享内容包括6个问题,信息共享质量包括5个问题,运营绩效包括速度绩效、服务绩效和财务绩效3个因素共12个问题,具体问项如表1所示。记分方式均采用Likert 7点尺度量法,即1为非常不同意,2为不同意,3为有些不同意,4为一般,5为有些同意,6为同意,7为非常同意。

表1 测量量表和信度分析
Table 1 Measurement Scale and Reliability Analysis

变量	问项	Cronbach's α	
机会主义行为	主要供应商对我们某些事上做了承诺,但后来因为某种原因没有真正的去做(SO_1)	0.847	
	主要供应商可能会违背与我们的非正式协议以获得最大利益(SO_2)		
	主要供应商可能会钻合同的空子来增加自己的利益(SO_3)		
	主要供应商会用意外事件迫使我们让步(SO_4)		
信息共享内容	主要供应商与我们共享其生产计划信息(ISC_1)	0.925	
	主要供应商与我们共享其生产能力信息(ISC_2)		
	主要供应商与我们共享其库存信息(ISC_3)		
	我们与主要供应商共享生产计划信息(ISC_4)	0.926	
	我们与主要供应商共享需求预测信息(ISC_5)		
	我们与主要供应商共享库存信息(ISC_6)		
信息共享质量	我们与主要供应商共享的信息是及时的(ISQ_1)	0.942	
	我们与主要供应商共享的信息是准确的(ISQ_2)		
	我们与主要供应商共享的信息是完整的(ISQ_3)		
	我们与主要供应商共享的信息是充足的(ISQ_4)		
	我们与主要供应商共享的信息是可靠的(ISQ_5)		
速度绩效	我们公司能够迅速调整产品,以满足客户的需求(pf_1)	0.870	
	我们公司能够迅速向市场引进新产品(pf_2)		
	我们公司能够迅速回应市场需求的变化(pf_3)		
服务绩效	我们公司有很好的准时交货给客户的记录(pf_4)	0.840	0.857
	我们公司有很好的可靠的交货给客户的记录(pf_5)		
	我们公司的缺货率较低(pf_6)		
	完成客户订单(从收到客户订单到送货)所需的时间短(pf_7)		
	我们公司的产品生产时间较短(pf_8)		
	我们公司为客户提供高水平的客户服务(pf_9)		
财务绩效	我们公司的库存成本低(pf_{10})	0.664	
	我们公司产品的生产成本低(pf_{11})		
	我们公司产品利润率较高(pf_{12})		

4.2 样本和数据来源

本研究主要探讨供应商机会主义行为对信息共享和运营绩效的影响,调查对象为广东省珠三角地区的制造企业。研究采用方便抽样和随机抽样相结合的调查方式,问卷发放时间为2009年12月10日至2010年6月17日。共发放795份问卷,回收273份问卷,扣除填答不完整和非制造企业问卷后,共收集189份有效问卷,问卷回收率和有效问卷回收率分别为34.340%和23.774%。

4.3 信度和效度检验

本研究以 Cronbach's α 系数检验变量的信度,各

变量的信度值具体见表1,各因素的 Cronbach's α 值均在可接受的范围,表明研究量表具有很好的信度。

在效度检验方面,本研究主要以结构式问卷作为研究工具进行资料收集,所用量表大多引自国内外学者曾经使用过的量表,因此本研究使用的问卷具有相当高的内容效度。但考虑到跨文化因素的影响,使用 AMOS 7.0 软件对样本数据进行验证性因子分析(CFA),以验证各变量的结构效度,分析结果见表2。由表2可知,各项因子载荷均大于0.500,且各项指标基本符合要求,表明各变量具有较好的效度结构。

表2 效度检验和验证性因子分析(CFA)
Table 2 Validity Test and Confirmatory Factor Analysis(CFA)

潜变量	问项	因子载荷	T 值	P 值	平均抽取方差(AVE)	组合信度
机会主义行为(SO)	SO ₁	0.685	9.371	***	0.584	0.848
	SO ₂	0.811	-	-		
	SO ₃	0.795	10.952	***		
	SO ₄	0.759	10.487	***		
信息共享内容(ISC)	ISC ₁	0.813	-	-	0.673	0.925
	ISC ₂	0.830	13.228	***		
	ISC ₃	0.797	12.502	***		
	ISC ₄	0.860	13.925	***		
	ISC ₅	0.827	13.164	***		
	ISC ₆	0.794	12.440	***		
信息共享质量(ISQ)	ISQ ₁	0.818	-	-	0.770	0.943
	ISQ ₂	0.897	15.447	***		
	ISQ ₃	0.923	16.166	***		
	ISQ ₄	0.925	16.246	***		
	ISQ ₅	0.817	13.350	***		
运营绩效(OP)	速度	0.600	5.642	***	0.430	0.689
	服务	0.783	5.937	***		
	财务	0.562	-	-		
验证性因子分析主要拟合指标		$\chi^2_{(129)} = 264.120$	RMR = 0.094	CFI = 0.941		
		IFI = 0.941	NNFI = 0.930	RMSEA = 0.075		

注:***为 $p < 0.010$,下同。

4.4 相关性分析

本研究采用 SPSS 16.0 软件对测量变量进行相关性分析,具体结果如表 3 所示。

表 3 相关性分析
Table 3 Correlation Analysis

变量	相关系数			
	SO	ISC	ISQ	OP
SO	1.000			
ISC	-0.144**	1.000		
ISQ	-0.289***	0.502***	1.000	
OP	-0.250***	0.314***	0.426***	1.000

注:**为 $p < 0.050$ 。

由表 3 可知,供应商机会主义行为与信息共享内容和信息共享质量均有较强的负相关性,与信息共享质量的负相关性最强,信息共享内容次之;机会主义行为与运营绩效有很强的负相关性,信息共享内容和信息共享质量与运营绩效均存在很强的正相关性,信息共享质量与运营绩效的正相关性最强,信息共享内容次之。

5 实证结果分析

本研究运用结构方程模型(SEM)分析变量之间的关系,统计工具采用 AMOS 7.0 软件。

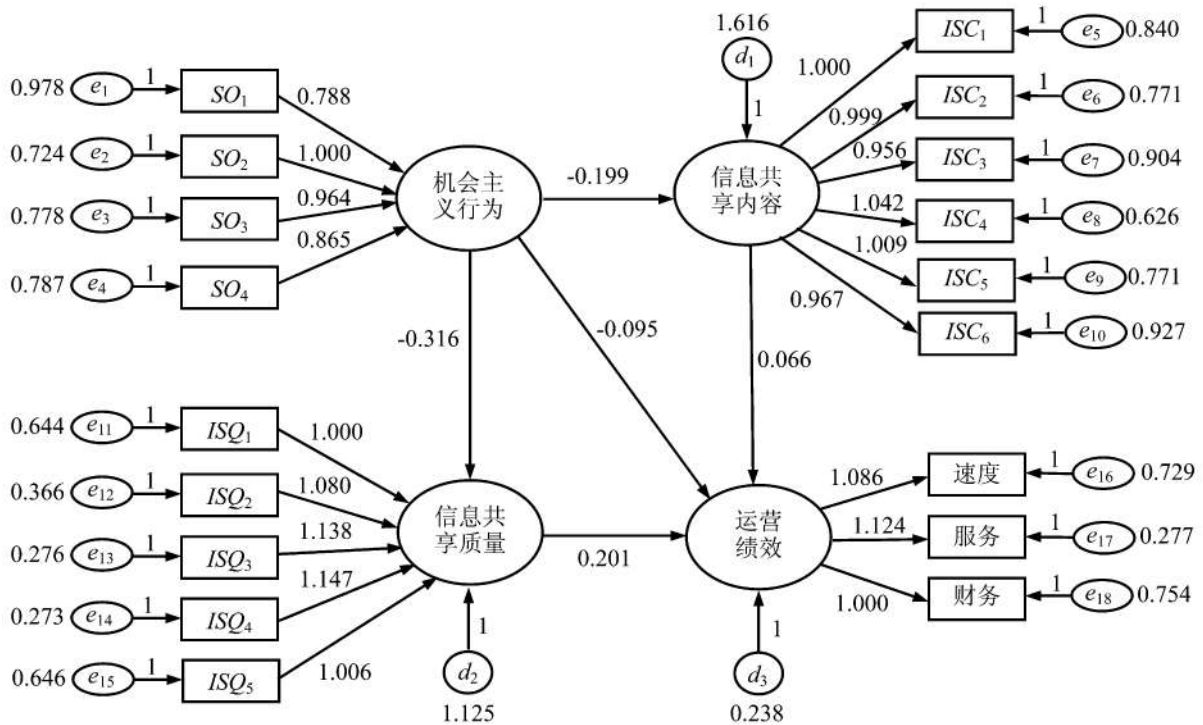
5.1 结构方程模型的构建

本研究采用 AMOS 7.0 统计软件分析机会主义行为、信息共享与运营绩效三者之间的关系。根据结构方程建模的要求,首先需要构建机会主义行为、信息共享与运营绩效三者的测量模型,在测量模型中,机会主义行为作为潜变量时由 SO_1, SO_2, SO_3, SO_4 4 个观测变量构成;信息共享方面则构建了信息共享内容和信息共享质量 2 个潜变量,信息共享内容作为潜变量时由 $ISC_1, ISC_2, ISC_3, ISC_4, ISC_5, ISC_6$ 6 个观测变量构成,信息共享质量由 $ISQ_1, ISQ_2, ISQ_3, ISQ_4, ISQ_5$ 5 个观测变量构成;运营绩效作为潜变量时,由速度、服务和财务 3 个观测变量构成。整体理论模型如图 2 所示。图 2 中,椭圆表示潜变量,矩形表示观测变量, $e_1 \sim e_{18}$ 为观测变量的误差项, $d_1 \sim d_3$ 为结构方程残差项。

5.2 理论分析模型的检验

在对假设进行检验之前,首先要对模型的拟合程度进行检验。根据 Bagozzi 等^[37]的观点,本研究从基本拟合度、整体模型拟合度和模型内在拟合度来检验整体理论模型。

(1) 基本拟合度。用基本拟合度标准检验模型的误差、辨认问题或输入是否有误等。本研究各个潜



$$\frac{\chi^2}{df} = 2.378, CFI = 0.921, IFI = 0.922, NFI = 0.907, RMSEA = 0.086$$

图 2 整体理论模型

Figure 2 Overall Theoretical Model

表4 假设检验结果
Table 4 Results of Hypotheses Test

关系路径	系数	p 值	对应假设	显著性评价
供应商机会主义行为→信息共享内容	-0.199	0.026	H ₁	支持
供应商机会主义行为→信息共享质量	-0.316	<0.001	H ₂	支持
信息共享内容→运营绩效	0.066	0.083	H ₃	支持
信息共享质量→运营绩效	0.201	<0.001	H ₄	支持
供应商机会主义行为→运营绩效	-0.095	0.042	H ₅	支持

在变量衡量指标的因子载荷均高于0.500,符合标准,并且均达到显著水平,具体见表2。因此,本研究提出的理论模型符合基本的拟合度标准。

(2)整体模型拟合度。用模型的整体拟合度检验整个模型与观察数据的拟合程度,本研究选取 χ^2/df 、CFI、IFI、NNFI、RMSEA等普遍认可的指标作为评价模型的拟合指标。各项拟合指标值见图2, $\chi^2/df = 2.378$,介于1~3之间;CFI = 0.921,IFI = 0.922,均大于0.900,达到可接受范围;RMSEA = 0.086,小于0.100,基本可以接受。从整体而言,本研究整体模型拟合度基本符合要求。

(3)模型内在拟合度。用模型内在拟合度评估模型内估计参数的显著程度、各指标及潜在变量的信度等。根据表2的结果,机会主义行为、信息共享内容、信息共享质量和运营绩效的组合信度值分别为0.848、0.925、0.943和0.689,平均抽取方差AVE的值分别为0.584、0.673、0.770和0.430,各潜变量组合信度值均大于0.650,AVE值除运营绩效低于0.500外,其余均在0.500以上,各潜变量基本符合要求。因此,本研究提出的理论分析模型具有较好的内在拟合度。

综合3项拟合度指标可知,本研究提出的模型是合理的,可以用来检验相应的假设。

5.3 假设检验

本研究利用AMOS 7.0软件进行结构方程建模,得到作用路径参数估计如表4所示。由表4可知,供应商机会主义行为对信息共享内容存在显著的负向影响, $\beta = -0.199, p = 0.026 < 0.050$, H₁获得支持;供应商机会主义行为对信息共享质量存在显著的负向影响, $\beta = -0.316, p < 0.001$, H₂获得支持。信息共享内容对运营绩效存在显著的正向影响, $\beta = 0.066, p = 0.083 < 0.100$, H₃获得支持;信息共享质量对运营绩效存在显著的正向影响, $\beta = 0.201, p < 0.001$, H₄得到验证;供应商机会主义行为对运营绩效存在显著的负向影响, $\beta = -0.095, p = 0.042 < 0.050$, H₅获得支

持。

5.4 结果讨论

根据实证分析结果,进行如下讨论。首先探讨供应商机会主义行为对信息共享层面的影响,研究表明供应商机会主义行为对信息共享内容和信息共享质量均存在显著的负向影响,H₁和H₂获得支持,其中机会主义行为对信息共享质量的影响最为显著,信息共享内容次之。而在实践中,这种现象也是比较容易理解的,供应商的投机性行为(如钻合同空子、利用意外事件迫使让步、违背协议等)导致伙伴间信任度降低,影响伙伴关系的构建,而供应链伙伴关系一旦遭到破坏,伙伴间不愿进行信息共享也就显而易见了。

其次,在探讨信息共享对运营绩效的影响问题上,国内外许多学者大多从供应链建模的角度来探讨,然而由于数学模型本身具有的局限性而无法考虑实际情境因素。本研究将信息共享划分为信息共享内容和信息共享质量两个层次,并探讨信息共享内容和信息共享质量对运营绩效的影响。从表4的研究结果可知,信息共享内容和信息共享质量对运营绩效均存在显著的正向影响,H₃和H₄得证。这进一步表明,供应链伙伴实现信息共享不仅要重视所共享信息的内容,还应重视信息质量。而在实际情境中,供应链伙伴间共享的信息是否会有用会影响供应链伙伴从信息共享中所获得的收益,同时供应链伙伴间信息共享的质量越好越会提高伙伴间的满意度,从而使伙伴间的关系更为稳固,降低运营成本进而提高运营绩效。这表明,中国供应链伙伴间的信息共享内容和信息共享质量的确可以提高企业的运营绩效。

最后,探讨供应商机会主义行为对运营绩效的影响,结果表明供应商机会主义行为对运营绩效存在显著的负向影响,H₅获得支持。这与Jap等^[17]和Nunlee^[36]的研究结论一致,即供应商机会主义行为显著地降低伙伴间的运营绩效。而在现实交易中,合作伙伴的投机行为会导致合作的终止,进而影响伙伴间的收益。

6 结论

本研究以珠三角地区189家制造企业为研究对象,利用结构方程模型探讨中国实际情境下供应商机会主义行为对信息共享和运营绩效的影响,同时讨论供应链伙伴间的信息共享内容和信息共享质量与运营绩效之间的关系,通过实证研究得出以下结论。

首先,供应商机会主义行为对信息共享内容和信息共享质量均有显著的负向影响,这表明供应商的投机性行为确实会对伙伴间实现信息共享造成一定的危害,中国供应链企业必须采取措施抑制合作伙伴的投机性行为,从而使伙伴间信息共享更为顺畅,为提高供应链企业的运营绩效提供前提条件。

其次,合作伙伴间的信息共享内容和信息共享质量对运营绩效均有显著的正向影响,这表明信息共享内容和信息共享质量确实能够提高供应链企业间的运营绩效。因此,在实践中供应链企业应重视信息共享的作用,通过伙伴间合作信息的充分共享来提高企业绩效。

再次,供应商机会主义行为对运营绩效有显著的负向影响,这表明在中国实际情境下供应商采取的投机性行为会损害合作伙伴间的利益,同时供应商的机会主义行为不仅通过信息共享间接影响运营绩效,还对运营绩效产生直接的影响。因此,中国供应链企业管理者要意识到合作伙伴投机行为的危害性,加强危机意识,防止机会主义行为的产生。

本研究在实证研究的基础上,证实供应商机会主义行为的危害性和信息共享的重要性,因此研究得出以下几点管理启示供中国企业参考。

首先,应明确投机性行为的危害性,在供应商选择方面应采取谨慎的态度,考察合作方与其他关系方的合作行为,以判断其合作动机,淘汰缺乏正当动机的合作者。其次,可与合作方采取订立合同的方式,长期合同能够保护生命周期较长的专用性资产,使其能在合同期内发挥作用,企业可与合作方签订长期合同来防止机会主义行为的产生,在合同内加入有关违背契约、欺诈和钻合同空子等投机行为的惩罚措施也可抑制机会主义。再次,供应链企业还可通过信任机制的构建来治理机会主义行为,由于信任可以促进合作伙伴关系的构建,企业可以对长期合作的伙伴构建信誉度监督机制,通过信任机制来避免机会主义行为对企业的危害。最后,企业还应重视信息共享的重要性,通过与合作伙伴充分共享信息来实现整个供应链的协调优化,促进供应链伙伴长期稳定的发展。

本研究还存在一些不足之处。本研究仅探讨供应商的机会主义行为对信息共享和运营绩效的影响,仅局限于上游供应链的研究,未来的研究可继续探讨下游客户的机会主义行为的影响;将来还可进一步从机会主义行为的治理角度深入探讨信任、承诺、关系态度等治理机制对机会主义行为的治理作用;研究样本仅限于珠三角地区制造业,将来可以考

虑从全国范围收集更多的数据进行实证分析。

参考文献:

- [1] 吕贤睿. 供应链管理中信息共享问题研究[D]. 长沙: 湖南大学, 2006:1-6.
Lv Xianrui. On the research of information sharing in supply chain management[D]. Changsha: Hunan University, 2006:1-6. (in Chinese)
- [2] 韩迎锋. 供应商-制造商信息共享及其影响因素研究[D]. 杭州: 浙江大学, 2008:1-3.
Han Yingfeng. Research on the information sharing and influencing factors in suppliers-manufacturers [D]. Hangzhou: Zhejiang University, 2008:1-3. (in Chinese)
- [3] Baiman S, Rajan M V. The role of information and opportunism in the choice of buyer-supplier relationships [J]. *Journal of Accounting Research*, 2002, 40(2):247-278.
- [4] Wathne K H, Heide J B. Opportunism in interfirm relationships: Forms, outcomes, and solutions [J]. *Journal of Marketing*, 2000, 64(4):36-51.
- [5] Williamson O E. Markets and hierarchies: Some elementary considerations [J]. *The American Economic Review*, 1973, 63(2):316-325.
- [6] Anderson E. Transaction costs as determinants of opportunism in integrated and independent sales forces [J]. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1988, 9(3):247-264.
- [7] 刘晓峰. “争议性商业行为”对供应链关系质量及绩效的影响研究[D]. 杭州: 浙江大学, 2006:25-26.
Liu Xiaofeng. Impact of “questionable business practices” on supply chain relationship quality and performance [D]. Hangzhou: Zhejiang University, 2006:25-26. (in Chinese)
- [8] 蔡淑琴, 梁静. 供应链协同与信息共享的关联研究[J]. *管理学报*, 2007, 4(2):157-162, 179.
Cai Shuqin, Liang Jing. The relation between information sharing and supply chain coordination [J]. *Chinese Journal of Management*, 2007, 4(2):157-162, 179. (in Chinese)
- [9] Zhou H, Benton W C, Jr. Supply chain practice and information sharing [J]. *Journal of Operations Management*, 2007, 25(6):1348-1365.
- [10] Lee H L, Whang S. Information sharing in a supply chain [J]. *International Journal of Manufacturing Technology and Management*, 2000, 1(1):79-93.
- [11] Li J, Sikora R, Shaw M J, Tan G W. A strategic analysis of inter organizational information sharing [J]. *Decision Support Systems*, 2006, 42(1):251-266.
- [12] 叶飞, 徐学军. 供应链伙伴关系间信任与关系

- 承诺对信息共享与运营绩效的影响[J]. 系统工程理论与实践, 2009, 29(8): 36-49.
- Ye Fei, Xu Xuejun. Impact of trust and relationship commitment among supply chain partners on information sharing and operational performance [J]. Systems Engineering—Theory & Practice, 2009, 29(8): 36-49. (in Chinese)
- [13] Miller J G, DeMeyer A, Nakane J. Benchmarking global manufacturing: Understanding international suppliers, customers, and competitors [M]. New York: McGraw-Hill, 1992: 121-123.
- [14] Pyke D, Robb D, Farley J. Manufacturing and supply chain management in China: A survey of state-, collective-, and privately-owned enterprises [J]. European Management Journal, 2000, 18(6): 577-589.
- [15] Sun H, Hong C. The alignment between manufacturing and business strategies: Its influence on business performance [J]. Technovation, 2002, 22(11): 699-705.
- [16] Grayson K, Ambler T. The dark side of long-term relationships in marketing services [J]. Journal of Marketing Research, 1999, 36(1): 132-141.
- [17] Jap S D, Anderson E. Safeguarding interorganizational performance and continuity under ex post opportunism [J]. Management Science, 2003, 49(12): 1684-1701.
- [18] Feldmann M, Müller S. An incentive scheme for true information providing in supply chains [J]. Omega, 2003, 31(2): 63-73.
- [19] 刘益, 曹英. 关系稳定性与零售商感知的机会主义行为: 直接影响与供应商承诺的间接影响 [J]. 管理学报, 2006, 3(1): 64-69.
- Liu Yi, Cao Ying. The research on relationship stability and retailer perceived opportunistic behavior: The direct effectiveness and supplier commitment's indirect effectiveness [J]. Chinese Journal of Management, 2006, 3(1): 64-69. (in Chinese)
- [20] 范高潮, 刘莹. 渠道中的信任与供应商机会主义行为研究 [J]. 生产力研究, 2007(20): 123-125.
- Fan Gaochao, Liu Ying. Research on the trust and opportunistic behavior of suppliers in channels [J]. Productivity Research, 2007(20): 123-125. (in Chinese)
- [21] 刘益, 刘婷, 王俊. 算计性承诺与忠诚性承诺的互动: 作为关系长度与机会主义行为的中介 [J]. 管理工程学报, 2008, 22(2): 69-73, 84.
- Liu Yi, Liu Ting, Wang Jun. The interrelation between calculative and loyalty commitment: As the mediator of relationship length and opportunistic behavior [J]. Journal of Industrial Engineering and Engineering Management, 2008, 22(2): 69-73, 84. (in Chinese)
- [22] Li Suhong, Lin Binshan. Accessing information sharing and information quality in supply chain management [J]. Decision Support Systems, 2006, 42(3): 1641-1656.
- [23] 叶飞, 李怡娜. 供应链伙伴关系、信息共享与企业运营绩效关系 [J]. 工业工程与管理, 2006, 11(6): 89-95.
- Ye Fei, Li Yina. Research on relationship of supply chain partnership, information sharing and operation performance [J]. Industrial Engineering and Management, 2006, 11(6): 89-95. (in Chinese)
- [24] 李新然, 孙晓静. 基于 SCM 的企业绩效影响模型 [J]. 科研管理, 2009, 30(3): 117-123.
- Li Xinran, Sun Xiaojing. The effect model of corporate performance based on SCM [J]. Science Research Management, 2009, 30(3): 117-123. (in Chinese)
- [25] Hawkins T G, Wittmann C M, Beyerlein M M. Antecedents and consequences of opportunism in buyer-supplier relations: Research synthesis and new frontiers [J]. Industrial Marketing Management, 2008, 37(8): 895-909.
- [26] 叶飞, 徐学军. 供应链伙伴特性、伙伴关系与信息共享的关系研究 [J]. 管理科学学报, 2009, 12(4): 115-128.
- Ye Fei, Xu Xuejun. Empirical study on relationship among supply chain partner character, partnership and information sharing level [J]. Journal of Management Sciences in China, 2009, 12(4): 115-128. (in Chinese)
- [27] 张钦, 达庆利, 沈厚才. 在 ARIMA (0,1,1) 需求下的牛鞭效应与信息共享的评价 [J]. 中国管理科学, 2001, 9(6): 1-6.
- Zhang Qin, Da Qingli, Shen Houcai. Bullwhip effect and assess of the information sharing under ARIMA (0,1,1) demand [J]. Chinese Journal of Management Science, 2001, 9(6): 1-6. (in Chinese)
- [28] 陶文源, 寇纪淞, 李敏强. 信息共享对供应链的影响 [J]. 系统工程学报, 2002, 17(6): 486-490, 561.
- Tao Wenyuan, Kou Jisong, Li Minqiang. Effect of information sharing on supply chain [J]. Journal of Systems Engineering, 2002, 17(6): 486-490, 561. (in Chinese)
- [29] Krause D R, Handfield R B, Tyler B B. The relationships between supplier development, commitment, social capital accumulation and performance improvement [J]. Journal of Operations Management, 2007, 25(2): 528-545.
- [30] Zhao X, Xie J, Leung J. The impact of forecasting model selection on the value of information sharing in

- a supply chain [J]. *European Journal of Operational Research*, 2002, 142(2):321-344.
- [31] 于函. 面向供应链协调的信息共享与信息价值研究 [D]. 天津: 天津大学, 2008:17-21.
Yu Han. Research on information sharing and value facing coordination in supply chain [D]. Tianjin: Tianjin University, 2008:17-21. (in Chinese)
- [32] Jarrell J L. Supply chain economics [J]. *World Trade*, 1998, 11(11):58-61.
- [33] Spekman R E, Kamauff J W, Jr, Myhr N. An empirical investigation into supply chain management [J]. *Management*, 1998, 28(8):630-650.
- [34] Lin F, Huang S, Lin S. Effects of information sharing on supply chain performance in electronic commerce [J]. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 2002, 49(3):258-268.
- [35] Doney P M, Cannon J P. An examination of the nature of trust in buyer-seller relationships [J]. *The Journal of Marketing*, 1997, 61(2):35-51.
- [36] Nunlee M P. The control of intra-channel opportunism through the use of inter-channel communication [J]. *Industrial Marketing Management*, 2005, 34(5):515-525.
- [37] Bagozzi R P, Yi Y. On the evaluation of structural equation models [J]. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 1988, 16(1):74-94.

Research on the Impact of Supplier Opportunism on Information Sharing and Operational Performance

Ye Fei, Zhang Jie, Lv Hui

School of Business Administration, South China University of Technology, Guangzhou 510640, China

Abstract: The theoretical model of relationship among supplier opportunism, information sharing and operational performance is proposed based on transaction cost theory. By using the data collected from 189 manufacturing enterprises in the Pearl River Delta region of Guangdong Province, the theoretical model is empirically tested. First, the information sharing is divided into two dimensions: information sharing content and information sharing quality. Then, the operational performance is divided into three dimensions including speed performance, service performance and financial performance. The results show that supplier opportunism behavior has significantly negative effect on information sharing content and information sharing quality; information sharing content and information sharing quality have significantly positive effect on operational performance; and supplier opportunism has significantly negative effect on operational performance. According to the results, suggestions are provided for supply chain enterprises and government.

Keywords: opportunism behavior; information sharing; information sharing quality; operational performance

Received Date: June 23rd, 2011 **Accepted Date:** September 23rd, 2011

Funded Project: Supported by the National Natural Science Foundation of China(70971042, 71001041), the Innovation Team Project of Humanities and Social Sciences of Guangdong Universities(08JDTDXM63002), the Project Supported by Operational Costs of Central College Basic Research(2011SG003)

Biography: Dr. Ye Fei, a Jiangxi Jinxian native(1974 -), graduated from South China University of Technology and is a professor and Ph. D. advisor in the School of Business Administration at South China University of Technology. His research interests include logistics and supply chain management, etc. E-mail: yefei@scut.edu.cn □