

Nankai Business Review

南开管理评论



QK1704762

财务管理

地理距离与风险投资策略选择

风险投资网络具有“传染”效应吗

基于供应商关系的营运资金管理

管理层业绩预告策略与隐含资本成本

我国企业资本结构决策行为的“同伴效应”



南开管理评论

Nankai Business Review

2017年第20卷第2期

(双月刊·总第113期)

2017年4月8日出版

主管单位 国家教育部

主办单位 南开大学商学院

主编 李维安

常务副主编 程新生

副主编 白长虹 范秀成

Nankai Guanli Pinglun

编辑出版 《南开管理评论》编辑部

编辑部地址 天津市南开区卫津路94号

南开大学商学院(300071)

电话 022-23505995 022-23498167

制作代理 天津河图设计公司

国内统一刊号 CN12-1288/F

国际标准连续出版物号 ISSN 1008-3448

发行范围 国内外公开发行

发行单位 天津市邮政报刊发行局

邮发代号 6-130

国内定价 25.00元

本期统编 程新生

本期责任编辑 刘晓

本期英文编辑 郑琦

《南开管理评论》网址

<http://www.nbronline.org> (投稿、查询、审稿)

<http://www.nbronline.cn>

新浪微博:南开管理评论

微信公众号:南开管理评论

目 录

CONTENTS

主编寄语

1 包容性创新教育与绿色治理

李维安 Li Wei'an

主题文章:财务管理

4 地理距离与风险投资策略选择——兼论市场环境 with 机构特质的调节作用

Geographic Distance and Investment Strategy of Venture Capitals: With the Moderating Effects of Market Environment and VCs' Characteristics

董静 汪立 吴友 Dong Jing, Wang Li, Wu You

17 风险投资网络具有“传染”效应吗——基于上市公司超薪酬的研究

Does Venture Capital Social Network Have Contagion Effect? A Study Based on Overpay

蔡宁 邓小路 程亦沁 Cai Ning, Deng Xiaohu, Cheng Yiqin

32 基于供应商关系的营运资金管理——“锦上添花”抑或“雪中送炭”

The Working Capital Management Based on Vendor Relationship: “Icing on the Cake” or “Timely Help”

王贞洁 王竹泉 Wang Zhenjie, Wang Zhuquan

45 管理层业绩预告策略与隐含资本成本

Management Earnings Forecast Strategies and the Implied Cost of Capital

董南雁 梁巧妮 林青 Dong Nanyan, Liang Qiaoni, Lin Qing

58 我国企业资本结构决策行为的“同伴效应”——来自深沪两市A股上市公司面板数据的实证检验

“Peer Effects” in Capital Structure Decision of Chinese Firms: Empirical Investigation Based on Chinese A-Share Listed Firms

钟田丽 张天宇 Zhong Tianli, Zhang Tianyu

战略管理

71 客户集中度影响银行长期贷款吗——来自中国上市公司的经验证据

Does Customer Concentration Affect Long-term Bank Lending? Empirical Evidence from Chinese Listed Companies

江伟 底璐璐 彭晨 Jiang Wei, Di Lulu, Peng Chen

81 综合化经营下银企关系、信息传递与银行系基金持股

Bank-Firm Relationship, Information Transfer and Bank-affiliated Fund Shareholding under the Circumstance of Financial Integration

张耀伟 朱文娟 丁振松 刘思琪 Zhang Yaowei, Zhu Wenjuan, Ding Zhensong, Liu Siqi

94 慈善捐赠、营销能力和企业绩效

Corporate Philanthropy, Marketing Capability and Firm Performance

顾雷雷 欧阳文静 Gu Leilei, Ouyang Wenjing

- 108 诉讼风险与公司慈善捐赠——基于“声誉保险”视角的解释
Litigation Risk and Corporate Charitable Giving: An Explanation from the Perspective of Reputation Insurance
傅超 吉利 Fu Chao, Ji Li

公司治理

- 122 上市公司高管显性激励治理效应研究——基于“双向治理”研究视角的经验证据
An Empirical Analysis on Executive Incentive's Effectiveness: A Perspective of "Two-way Governance"
方政 徐向艺 陆淑婧 Fang Zheng, Xu Xiangyi, Lu Shujing

- 133 中国上市公司自愿性积极业绩预告:利公还是利私——基于大股东减持的经验证据
Do Voluntary Positive Earnings Forecasts of Chinese Listed Companies Benefit Public or Private Interests? Empirical Evidence Based on the Major Shareholders' Selling of Non-tradable Shares
鲁桂华 张静 刘保良 Lu Guihua, Zhang Jing, Liu Baoliang

市场营销

- 144 传统零售商的线上品牌延伸:追求“线上线下一致性”还是“线上一原型”一致性
The Online Brand Extension of Traditional Retailers: Should Online-Offline or Online-Pro-totypical Congruence Be Emphasized?
吴锦峰 常亚平 侯德林 Wu Jinfeng, Chang Yaping, Hou Delin

- 155 产品设计与性能冲突对消费者决策过程的神经学影响
Neurological Impact of the Conflict between Product Design and Performance on Consumer Decision Process
韩伟伟 王晶 Han Weiwei, Wang Jing

组织行为

- 169 家长式领导对员工组织非伦理行为的影响:基于传统性的调节效应
The Relationship between Paternalistic Leadership and Unethical Pro-organizational Behavior: Traditionality as a Moderator
张永军 张鹏程 赵君 Zhang Yongjun, Zhang Pengcheng, Zhao Jun

- 180 不同层次高绩效工作系统的差距效应:一个被调节的中介模型
The Gap Effects of Different Level High-performance Work Systems: A Moderated Mediation Model
张军伟 龙立荣 Zhang Junwei, Long Lirong

会议综述

- 191 技术进步、学术创新与期刊变革——第四届中国管理学学术期刊年会暨管理创新研讨会综述
周轩 徐绘君 刘晓 董春来 王慧 Zhou Xuan, Xu Huijun, Liu Xiao, Dong Chunlai, Wang Hui

国家社会科学基金资助期刊

国家自然科学基金委员会管理科学部
认定的管理科学A类重要期刊

全国“百强社科期刊”

中国人文社会科学“权威期刊”

中国最具国际影响力学术期刊

中文社会科学引文索引(CSSCI)
来源期刊

中国人文社会科学引文数据库
(CHSSCD)来源期刊

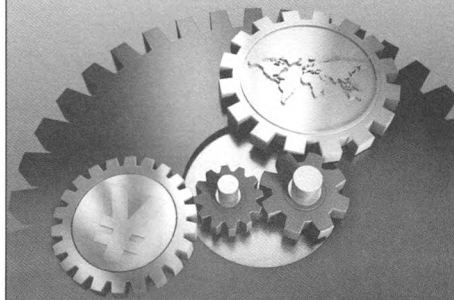
北大中文核心期刊目录收录期刊

第三届全国期刊奖提名奖

中国北方十佳期刊

天津市优秀期刊

本刊不以任何形式收取版面费
举报电话:010-63094651





《南开管理评论》以促进中国企业管理现代化为宗旨，
刊发关注中国管理实践热点与难点的研究成果，追踪
国际管理理论前沿，服务中国管理理论与实践的创新

ISSN 1008-3448



刊号: $\frac{\text{ISSN } 1008-3448}{\text{CN12-1288/F}}$

国内定价: 25.00元