



多的供应商，选择供应商时会广泛采用综合评价方法。例如，芯片由台积电、中芯国际和联华电子，并从三家供货。在客车行业，宇通客车公司（Zhongtong Bus）从多家供应商处采购，某些组件（如车身）可以由一家供应商提供，而另一些缺问题的组件则可以由另一家供应商来降低采购成本，从而提高产品质量。

其次，产能建成后的直接效益是采购商与供应商议价的能力。供应商在产能投资博弈中如何决策，以及他们的行为是否符合理论预测，还缺乏相应的理论和实证研究。

供应商发展计划（supplier development programs）是指采购商向其供应商提供资金或技术的支持来帮助供应商提高生产效率或能力。许多制造商通过使用多个供应商来保证产能供给，并通过供应商发展计划来共享产能投资成本。尽管这样降低了产能投资成本，但他们的供应商仍然会面临来自同行的竞争压力。经典博奔论指出，通过和供应商分担产能投入的成本，可以激励供应商增加产能投资，

从而提高自身的竞争力。然而，文献中关于产能投资决策的研究较少，且大部分集中在单个供应商的决策上。在竞争环境中，两个供应商如何分担产能投资行为，以及这种行为对供应链总利润的影响，目前还缺乏相应的理论和实证研究。围绕这些理论预测不一致的问题，本文通过实验研究探讨了产能投资决策的理论和实证问题。首先，本文将产能投资决策分为两个阶段：第一阶段（设计）和第二阶段（实施）。在第一阶段，两个供应商通过理论分析和实验设计，研究在竞争环境中两个供应商的产能投资行为。文章考虑了为一家采购商提供产品的两个供应商之间的产能投资决策（即

两个供应商的产能投资决策及两个供应商的产能投资决策）以及两个供应商的产能投资决策。第二阶段（采购商决策）在两个供应商提供了产能投资决策后，两个供应商提供产能投资决策，采购商决定向每个供应商的订购数量。

理论分析和实验结果都表明，成本共享可以有效地提高上游产能投资，提高供应商的利润，但会降低采购商的利润。实验还指出，与理论预测相反，成本共享并不一定会增加供应链的总利润。当共享比例较高时，这个问题

尤为严重。虽然相对较低的共享比例有助于缓解供应链效率损失，但它无法解决采购商利润损失的问题。

实验的另一个发现是，受试者倾向于表现出过激的行为 (over-shooting)，即与理论预测值相比，他们会选择更高的产能水平和更低的产品报价。在成本共享的情况下，这样的行为引入了过剩的产能投资和未使用的产能，导致供应链效率低下。最后，文章通过实证检验，找到了对可能的行为驱动因素的支持：受试者对自身与竞争对手表现出的态度差异，即竞争

/地位动机的社会偏好。

这项研究对采购商与供应商的互动行为具有指导意义。了解供应商在成本共享计划中的反应和行为可以帮助采购商改进采购机制的设计，从而取得更好的效果。针对供应商的行为偏差，文章还提出了“范围共享机制” (range-sharing mechanism)。在这样的机制下，买家在一定范围内分担供应商的产能投资成本，供应链利润可以得到有效提高，从而达到双赢的结果。