

单买方多供应商多边谈判中的买方策略选择

苏秦, 刘强

收稿日期 修回日期 网络版发布日期 接受日期

摘要 探讨了单个买方和多个供应商之间关于利润分配的供应链多边谈判. 多边谈判的规则是买方与单个供应商轮流进行双边谈判. 其中, 买方参与双边谈判的两种策略分别为买方仅代表自身和买方代表自身及所有尚未参与谈判的供应商. 给出了买方两种不同双边谈判策略时买方和供应商获得的最终利润; 并指出如果买方选择第一种谈判策略可使供应商相互争夺与买方双边谈判的排位顺序, 从而买方最终获得较多利润. 但是, 买方选择第一种谈判策略时的最终结果基于供应商向买方支付的谈判排位费用无法公开; 当谈判排位费用公开时, 买方选择第一种谈判策略的最终结果将稳定于买方选择第二种谈判策略的谈判结果, 此时供应商之间的关系也从竞争转化为合作.

关键词 [多边谈判](#) [供应链](#) [买方策略](#) [稳定性](#)

扩展功能

本文信息

▶ [Supporting info](#)

▶ [PDF](#) (547KB)

▶ [\[HTML全文\]](#) (0KB)

▶ [参考文献\[PDF\]](#)

▶ [参考文献](#)

服务与反馈

▶ [把本文推荐给朋友](#)

▶ [加入我的书架](#)

▶ [加入引用管理器](#)

▶ [引用本文](#)

▶ [Email Alert](#)

相关信息

▶ [本刊中包含“多边谈判”的相关文章](#)

▶ 本文作者相关文章

· [苏秦](#)

· [刘强](#)