

多维视角下的电商供应链运营决策与协调机制：文献研究综述

阎美竹

江苏大学管理学院, 江苏 镇江

收稿日期: 2026年7月6日; 录用日期: 2026年7月20日; 发布日期: 2026年8月31日

摘要

伴随数字经济的纵深发展与平台商业模式的快速迭代, 传统单向物理分销体系已全面蜕变为高度复杂的电商供应链生态网络。本文以近十年国内外核心学术期刊中的35篇权威文献为样本, 对电商供应链领域的理论演进进行系统梳理与深度剖析。研究表明, 该领域的理论焦点正经历从早期的“双渠道冲突与静态价格博弈”向“数字网络生态协同”的深刻范式转移。本文创新性地以“生态协同演进”为逻辑主线, 构建了四大递进维度的全景式研究框架: 一是“渠道重塑”, 剖析平台模式抉择及直播节点强势嵌入引发的权力结构变迁与定价博弈; 二是“内部解围”, 揭示平台数据赋能与智能供应链金融在破解中小企业资金约束中的协同机理; 三是“外部拓维”, 探讨双碳目标下生鲜保鲜协同与绿色闭环供应链的创新运营策略; 四是“宏观抗冲”, 论证不确定环境下跨境电商网络韧性与脆弱性的动态平衡及海外物流战略抉择。本文通过结构化归纳上述新兴场景下的底层博弈模型与协调契约, 旨在厘清电商供应链的理论演化边界, 并为实体企业在数智化浪潮中的供应链弹性治理、风险管控与价值共创提供前瞻性的理论支撑。

关键词

电商供应链, 直播电商, 供应链金融, 协调机制, 跨境韧性

E-Commerce Supply Chain Operation Decision-Making and Coordination Mechanism from a Multi-Dimensional Perspective: A Literature Review

Meizhu Yan

School of Management, Jiangsu University, Zhenjiang Jiangsu

Received: July 6, 2026; accepted: July 20, 2026; published: August 31, 2026

Abstract

Driven by the profound development of the digital economy and the rapid iteration of platform business models, traditional unidirectional physical distribution systems have comprehensively evolved into highly complex E-commerce Supply Chain (ECSC) ecological networks. Based on a sample of 35 authoritative papers published in core domestic and international academic journals over the past decade, this study conducts a systematic review and in-depth analysis of the theoretical evolution within the ECSC field. The findings reveal that the theoretical focus of this domain is undergoing a profound paradigm shift from early “dual-channel conflicts and static pricing games” to “digital network ecological synergy”. Innovatively adopting the “evolution of ecological synergy” as its logical thread, this paper constructs a panoramic research framework comprising four progressive dimensions: (1) “Channel reshaping”, which analyzes the power structure transformations and pricing games triggered by platform mode choices and the strong embedding of live-streaming nodes; (2) “Internal breakthrough”, which reveals the synergistic mechanisms of platform data empowerment and intelligent supply chain finance in alleviating the capital constraints of small and medium-sized enterprises (SMEs); (3) “External expansion”, which explores innovative operational strategies for fresh product preservation coordination and green closed-loop supply chains under carbon neutrality goals; and (4) “Macro resilience”, which demonstrates the dynamic balance between resilience and vulnerability in cross-border e-commerce networks, alongside overseas logistics strategic decision-making in uncertain environments. By structurally synthesizing the underlying game models and coordination contracts within these emerging scenarios, this paper aims to clarify the theoretical evolutionary boundaries of ECSCs and provide forward-looking theoretical support for physical enterprises regarding agile supply chain governance, risk management, and value co-creation amid the wave of digitalization and intelligence.

Keywords

E-Commerce Supply Chain, Live-Streaming E-Commerce, Supply Chain Finance, Coordination Mechanism, Cross-Border Supply Chain Resilience

Copyright © 2026 by author(s) and Hans Publishers Inc.

This work is licensed under the Creative Commons Attribution International License (CC BY 4.0).

<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>



Open Access

1. 引言

伴随新一代信息技术(如大数据、云计算、物联网与人工智能)的颠覆性突破,全球数字经济正以前所未有的深度和广度重塑宏观商贸流通网络与微观企业运营逻辑。在传统的实体经济框架下,供应链系统通常呈现出由原材料供应商、制造商、分销商至实体终端零售商的单向、线性物理分销特征。这种链条式结构不可避免地受制于地理空间与信息传导的时滞效应,极易在多级节点间引发需求信息扭曲的“牛鞭效应”与利润折损的“双重边际效应”[1][2]。在此阶段,供应链节点企业间的交互多局限于简单的货物交割与静态的批发价格博弈,缺乏系统层面的信息共享与协同机制。

电子商务的深度介入从根本上打破了传统供应链的物理与信息壁垒,使得现代商贸流通在资金流、信息流与物流的交互上呈现出高度的扁平化与复杂网络化特征。特别是在平台经济迅猛发展的背景下,以大型电商平台(如亚马逊、天猫、京东等)为代表的枢纽节点的强势崛起,标志着供应链的基础架构与主导权正经历一场深刻的范式转移:即从传统的“制造驱动”全面转向“平台与数据驱动”[3][4]。平台企

业依托其在海量交易数据积累、双边市场网络外部性以及底层算法分发上的绝对壁垒，完成了从单纯“线上交易撮合媒介”向掌控全局资源的“生态枢纽大脑”的跃迁。这一结构性变革促使节点企业间的关系从传统的零和博弈向深度的竞合关系演变，而供应链内部的协调机制也相应地从单一的批发价格契约，向涉及数据跨界共享、联合营销、物流服务外包以及金融赋能的多维动态契约演进[5] [6]。

近年来，随着数字商业生态的不断迭代，电商供应链的运营环境与内部结构呈现出更为复杂的非线性演化趋势，涌现出诸多亟待理论解答的前沿命题。首先，直播电商与社交电商等新业态的爆发，使得拥有庞大私域流量的主播(KOL/MCN)作为新兴的核心话语权节点强势嵌入供应链网络，彻底重构了原有的定价权分配、质量协同与合规监管机制[7]-[9]。其次，面对中小微制造企业在电商转型期普遍遭遇的资金约束瓶颈，电商平台依托封闭交易数据与人工智能技术开展数字供应链金融，在化解信息不对称的同时，实现了商流与资金流的深度耦合[10]-[12]。此外，在全球可持续发展与严格的环境规制下，电商供应链的价值导向正由单一的经济效益最大化向兼顾环境效益的生态协同转移，生鲜农产品的保鲜协同与包含逆向物流的绿色闭环供应链(E-CLSC)构建，成为破解资源环境约束的必然要求[13]-[15]。

尽管现有文献针对电商供应链在特定场景下的定价博弈、契约协调等方面已积累了丰富的研究成果，但面对上述数字经济的快速迭代，现有理论体系仍显露一定的局限性。早期的综述性研究多局限于单一维度的静态梳理(如仅关注双渠道或混合渠道冲突)[1] [16]，缺乏从宏观生态演进视角对新兴业态(如直播节点博弈、智能供应链金融、跨境网络韧性[17] [18])进行跨学科的系统性理论整合。鉴于此，有必要对近年来的前沿文献进行一次深度的结构化重构，以厘清该领域从“物理渠道冲突”向“数字生态协同”演进的内在理论逻辑。

为确保本次研究的客观性、科学性与系统性，本文制定了严密的文献检索与筛选协议。文献检索范围全面涵盖了国际权威的 Web of Science 核心合集(含 SSCI/SCI 索引期刊)与国内最具代表性的中国知网(CNKI)核心期刊数据库(含 CSSCI/CSCD 检索期刊)。在检索策略上设定检索词组合，中文文献选取主题词“电商供应链”与特征词“协调机制”、“定价博弈”、“直播电商”、“供应链金融”、“绿色闭环”、“跨境韧性”等的交集，英文文献选取主题词“E-commerce supply chain”与特征词“Coordination Mechanism”、“Pricing Game”、“Supply Chain Finance”、“Green Closed-loop”、“Cross-border Resilience”等的交集。为保证研究的前沿性，本文重点提取近十年(特别是近五年内)发表的学术成果。经过严格的人工复筛程序，剔除纯技术实现类与非同行评议文章，最终甄选出 35 篇具有极高理论代表性的核心文献作为本文的深度分析样本。

基于上述核心文献样本，本文创新性地提出“生态协同演进”的逻辑主线，对样本文献的底层博弈模型与理论机制展开系统性剖析。本文后续部分将遵循以下递进式逻辑展开：第二部分聚焦于渠道结构重塑，探讨平台模式抉择及直播节点嵌入引发的权力结构变迁；第三部分转向内部解围，剖析平台数据赋能与智能供应链金融在破解资金约束中的作用机理；第四部分向外部拓维，分析环境规制下生鲜保鲜与绿色闭环供应链的创新运营策略；第五部分探讨宏观不确定性下跨境电商网络的韧性构建与物流战略；最后对全文进行总结，并为实体企业在数智化浪潮中的供应链弹性治理提供前瞻性的理论展望。

2. 演进起点：渠道结构重塑与权力博弈网络化

电商供应链的基础架构演进主要体现在渠道路径的多元化与平台商业模式的更替。渠道结构的变迁直接导致了供应链内部权力的重新分配与定价博弈的升级。

2.1. 双渠道冲突的理论基础与协调机制设计

制造企业为拓宽市场并获取渠道利润，通常在保留线下零售商的同时开通线上渠道，形成“双渠道”

架构。线上渠道赋予制造商更大定价权，但也引发了水平渠道冲突与“双重边际效应”。王文宾等构建了 Stackelberg 博弈模型，探讨基于电商平台的混合销售渠道决策，推导出合理的收益分享比例是保证博弈双方实现帕累托改善的核心参数[1]。张伸等针对电商平台扣点率(佣金)干扰下的双渠道定价问题，引入合作博弈中的 Shapley 值理论，设计了能够实现利润公平分配的协调定价方案，以缓解渠道冲突[2]。于晓辉等进一步将物流服务差异纳入考量，证明在直播营销与平台提供物流服务的背景下，通过设计两部定价契约(Two-part Tariff Contract)，不仅能消除渠道内耗，还能实现线上双渠道的完美协调与整体效用最大化[5]。

2.2. 平台商业模式的深度抉择：转售与代销的权力博弈

平台商业模式的分化——即平台自主采购的“转售模式(Reselling)”与按比例抽取佣金的“代销模式(Agency)”——极大丰富了博弈场景。林强等对比了现款与信贷支付方式对模式选择的影响，指出信贷支付会改变资金时间价值，使供应商为规避资金回笼风险而更倾向于选择转售模式[19]。姚锋敏等在考虑消费者对绿色产品存在质疑的背景下，对比了两种模式。模型解析解表明，平台与制造商仅当平台佣金率处于特定适中区间时，才会共同偏好代销模式，从而实现渠道权力的动态平衡[16]。

2.3. 权力结构变迁对服务质量与系统绩效的深层影响

供应链主导权直接决定了剩余索取权的分配。王玉燕等针对三级电商供应链系统研究表明，无论是制造商主导还是平台主导，主导方总能截取更多利润；但集中决策机制或主导方展现出一定的“利他偏好”(如让利或提升服务水平)，对于提升系统产品质量与整体绩效至关重要[3][20]。在佣金协调方面，王玉燕等推导了 E-供应链主导模型中的佣金协调机制，验证了合理佣金对维持生态稳定的作用[4]。

此外，定价决策已演变为“价格-质量-服务”的多维联合优化问题。胡劲松等基于消费者效用理论证实，采用线上线下混合销售并辅以差异化服务的模式，更有利于供应链的长期发展，并能从根本上激励上游提供高产品质量[21]。在物流服务权力维度，刘仁军等分析了第三方物流(TPL)企业不同权力地位对供应链定价与库存决策的干扰，为企业物流外包的权力结构匹配提供了理论依据[22]。

3. 直播生态嵌入：新兴节点的博弈与协同

“直播带货”业态的爆发使主播(KOL/MCN)作为核心流量节点强势嵌入供应链，改变了传统的供需匹配逻辑与利益分配机制。

3.1. 主播主导下的渠道定价与质量决策异化

直播电商的介入重构了双边市场定价机制。Zhang Z 等构建了不同权力结构博弈模型，揭示在主播绝对主导下，为覆盖高昂流量成本，制造商被迫压缩生产成本，导致主播佣金比例过高与产品质量下降呈正相关；仅在集中决策模式下才能实现产品质量与社会福利的最优[7]。张鑫等分析了网络零售、商家自播与网红直播的混合渠道策略，强调品牌方必须在主播“导流转化系数”与“佣金比例”间进行数学权衡，高额佣金并不必然为网红带来高转化收益[8]。邢鹏等的研究证实，主播的直播服务质量努力水平随品牌方佣金增加而提升，但随平台抽成比例增加而降低，存在明显的挤出效应[23]。

3.2. 直播生态的协同激励、合规监管与演化机制

针对直播供应链内部的利益博弈，张艳芬等探讨了平台对主播提供“流量补贴”的协同激励契约。研究指出，对于具有高风险厌恶特征的主播，平台提供确定性的流量补贴比直接提高佣金具备更强的激励作用，能有效提升系统协同绩效[24]。

在监管层面，直播带货伴随的虚假宣传与高退货率引起了学术界重视。何鹏等基于演化博弈理论

(Evolutionary Game Theory)构建了平台、MCN 与品牌商三方博弈模型。研究发现,在中高退货率前提下,必须通过机制设计大幅度提高潜在声誉损失惩罚力度,并降低虚假宣传隐蔽性因子,才能促使 MCN 机构和品牌商收敛短视行为,达到合规运营的演化稳定策略(ESS) [9]。

4. 内部解围：数据赋能与智能供应链金融协同

探讨渠道博弈的前提是节点企业具备持续运营资金。然而,中小微制造企业普遍面临资金约束。大型电商平台依托交易数据与算法风控开展数字供应链金融,成为打通供应链内部梗阻的关键。

4.1. 数字平台赋能与底层能力的重构

Kwarteng-Amaniampong 等的实证研究证实,数字营销工具与电商运营系统的深度整合,能显著提升中小企业的客户体验与财务绩效[25]。肖迪等运用博弈模型研究了平台数据赋能下的成本分担策略,指出由于数据的非排他性,供应链双方倾向于设计非对称成本分担机制,由数据转化效率高的一方承担更多维护成本以最大化边际收益[6]。Mola L 等探讨了时尚产业中物理分销与虚拟流程融合时,企业进行供应链治理结构升级与核心能力重构的必要性[26]。

4.2. 智能供应链金融与资金约束的系统性化解

Zhang Q 等的实证研究表明,生成式人工智能(Generative AI)通过高效处理非结构化数据提升风控精度,显著缓解了中小企业的融资约束,电商平台在其中发挥了核心的信用中介作用[10]。Qin L 等利用 Stackelberg 动态博弈模型分析了平台主导的数字供应链金融机理,研究发现,当节点受资金限制时,平台可通过联合调整降价幅度、信贷支持以扩大供应量及动态提高交易佣金,实现金融风险敞口与销售收益的最优平衡[11]。Wang Y 等研究了普遍资金约束下的电商供应链运作机理[27]。

4.3. 风险规避特性与极端情境下的金融协同

陶毅等引入行为经济学视角,指出在电商供应链融资博弈中,零售商与供应商的风险规避特性将显著改变企业决策轨迹与系统效用;最优融资利率的设定高度依赖于资金约束方的风险厌恶系数[12]。王玉燕等进一步研究了电商平台自身面临资金紧张的极端情境,推导得出:采用外部银行贷款与内部供应链成员(如再造商)通过契约分担成本相结合的混合融资策略,是突破瓶颈的最优选择[28]。

5. 外部拓维：绿色可持续与生鲜闭环生态共建

当供应链内部博弈趋于稳态,其演进方向必然向响应“双碳”目标与消费升级等宏观环境变量拓维。

5.1. 生鲜电商的高易腐特性与保鲜协同努力

生鲜农产品对物流时效与保鲜投入要求极高。刘墨林等设计了“收益共享-双向成本分担”复合契约,证明该契约能有效激励上下游共同提高保鲜努力与增值服务质量,实现系统协调[14]。崔鑫等对比发现,供应链成员进行深度物流合作能通过规模经济效益降低冷链分摊成本,促使终端零售价下降与保鲜水平提高[29]。兰建义等证实,生鲜供应商与电商联合承担企业社会责任(CSR),能在消费者端产生正向反馈,刺激隐性需求,实现帕累托改善[30]。苏百威等指出,政府对生鲜农产品的补贴必须依据价格弹性进行精准设计,否则易导致供应链价格扭曲与福利受损[31]。

5.2. 前沿技术赋能：区块链与绿色信息对称

针对绿色产品环境属性不可见导致的信息不对称,Gao R 等利用不确定性理论,研究了交货期不确

定前提下考虑消费者绿色偏好的电商定价与生产决策[32]。Liu X 等将区块链技术引入生鲜电商，通过演化博弈模型证实，其不可篡改的分布式账本特性不仅能解决源头溯源问题，还能迫使供应商提高保鲜努力，从长期提升均衡新鲜度与平台品牌商誉[13]。

5.3. 碳规制响应与绿色闭环供应链(E-CLSC)架构

王玉燕等探讨了存在网络外部性市场中应对宏观碳规制的最佳策略，界定了不同基准碳排放量下实施单一碳税与市场化碳交易政策的适用边界与效果差异[33]。在闭环架构上，刘凯等指出，相较于分散回收，由具有履约能力的电商平台主导闭环供应链(E-CLSC)并开展集中回收，能实现渠道效率最优化，且回收主体的技术投资有效性直接决定系统利润上限[15]。Zhao Y 等则从消费者公平关切的行为学视角，探讨了优化退货运费险策略在保障体验与控制逆向物流成本间的均衡点[34]。

6. 宏观抗冲：不确定性环境下的跨境网络韧性与治理

在逆全球化与复杂的国际形势背景下，构建具备抗外部冲击能力的跨境电商供应链(CBECSC)成为演进的高阶形态。

6.1. 跨境链路的脆弱性特征与动态韧性平衡

跨境电商供应链面临物理链路长、海关壁垒与汇率波动的多重不确定性。Zhang H 等系统界定了供应链韧性与脆弱性的理论内涵，指出企业不应盲目追求单维度极高韧性，过度建设冗余势必导致资金沉没与效率损失。模型推演表明，企业必须在“韧性建设边际成本”与“脆弱性潜在损失风险”间寻求动态平衡曲线，将系统维持在经济优化的风险敞口内[17]。

6.2. 竞争环境下的海外物流战略抉择

海外供应商在目标市场面临直邮与保税仓模式的抉择。Zhang X 等在考虑本土供应商竞争的博弈环境下指出，电商平台的信息共享策略起决定性作用：在充分信息共享前提下，海外供应商能够精准预测销量，倾向于选择保税仓模式以最大化市场份额；而在信息高度不对称时，物流决策高度依赖于关税税率波动。极端情境下，低固定成本的直邮模式结合低价策略能成为规避库存风险的更优选择[35]。

6.3. 宏观政府政策与微观合作契约的反噬传导

政府补贴对供应链内部合作机制的传导存在复杂性。王心等运用博弈模型探讨了政府资金补贴对跨境电商平台与出口零售商合作模式的影响。解析解表明：在平台推广成本较高时，宏观层面的补贴是必要的；但在微观层面，资金注入使平台获得绝对议价权，这种权力倾斜反而会导致平台与零售商打破原有的成本共担契约，转向“不合作模式”。这表明制定精准扶持政策必须配套相应的约束机制[18]。

7. 结语与未来展望

7.1. 研究总结

综合对近十年国内外核心文献的系统梳理与深度剖析可知，电商供应链的理论演进已经突破传统管理科学的静态物理边界，呈现出从“单向线性结构中双重边际效应的消除”向“多主体跨界生态网络协同”的根本性范式转变。在这一历史性进程中，大型平台企业凭借在底层数据挖掘、海量流量聚集与复杂算法分发上的绝对壁垒，彻底重构了供应链上下游节点间的权力分配规则与信任机制。

整体而言，该领域的理论演进脉络遵循着严密的递进逻辑，具体表现为四大维度的层层拓展：第一，在渠道结构重组与权力博弈阶段，平台转售与代销模式的分化，以及直播电商新兴节点(KOL/MCN)的强

势嵌入，打破了传统的定价机制与利益分配稳态，促使协调契约向涵盖流量补贴与合规监管的多维动态结构演化。第二，在内部资本与数据赋能阶段，依托生成式人工智能与平台封闭数据优势的智能供应链金融，成功跨越了实体抵押物的限制，实现了从微观层面破解中小微企业资金约束的关键“解围”，并促成了资金流与商流的深度耦合。第三，在外部绿色闭环生态共建阶段，研究焦点从单一经济效益向兼顾环境与社会效益拓展，通过引入区块链溯源等新兴技术，有效提升了生鲜冷链的保鲜协同与低碳供应链的运作效率。第四，在宏观网络韧性治理阶段，针对跨境电商在物理链路与地缘政策上的高脆弱性特征，前沿研究确立了在韧性冗余建设成本与外部冲击风险间寻求动态经济平衡的核心战略思想。可以得出结论，现代电商供应链已蜕变并成熟为一个多变量高度耦合、多目标复杂协同的网络生态系统。

7.2. 未来研究展望

展望未来，面对数字底层技术的指数级迭代与全球宏观商贸环境的高度不确定性，电商供应链的研究仍存在广阔的深水区亟待探索。未来的理论攻坚应当跳出传统的局部优化思维，重点围绕以下三大战略方向持续推进：

一是深化底层算法逻辑与供应链分配公平性研究。随着深度学习与大语言模型在供应链动态定价、需求精准预测与智能供需匹配中的全面渗透，“算法黑箱”带来的隐性权力倾斜与数据垄断风险日益凸显。未来的研究需从多维数据确权与算法透明度的前沿视角切入，探讨在高度算法驱动的自动化决策环境下，如何保障供应链整体利益分配的程序公平与结果公平。构建基于多方数据互信的算法契约模型，防范处于强势地位的平台或 MCN 机构对弱势供应商实施不合理的利润挤压，是维护数字商业生态长治久安的核心课题。

二是结合数字孪生与复杂系统理论，构建高韧性跨界自愈网络。跨境电商供应链由于牵涉多国宏观政策博弈与极其漫长的物理链路，极易遭受极端外部事件(如贸易摩擦、重大公共卫生事件、国际物流中断)的剧烈冲击。传统的静态库存冗余与单点优化模型已难以适应高频波动的宏观环境。未来研究应当深度引入数字孪生(Digital Twin)技术，在虚拟空间中全息映射跨界物流网络的动态拓扑结构，并结合复杂系统理论，探讨在面临外部阻断时，供应链如何通过算法指令实现瞬时的路由重构、产能转移与库存再平衡，从而打造具备高度自适应与自我修复能力的智能跨境网络。

三是全面嵌合 ESG 治理体系与碳价值链协同优化。在全球“双碳”目标的硬性约束与可持续发展愿景的驱动下，电商供应链的运营导向必须实现向绿色低碳生态的彻底转型。未来的理论框架需要将 ESG (环境、社会和公司治理)评级标准内生化为跨企业间的契约设计与成本分担机制之中。特别是在低碳供应链的治理结构演化方面，应重点考察各主体自主驱动碳价值优化与核心企业主导驱动碳价值优化两种模型在不同产业政策环境下的适用边界与系统综合效用差异。在此基础上，探索构建涵盖前端绿色环保采购、中端低碳交付响应及后端高附加值逆向回收再制造的全生命周期闭环供应链优化模型，为实体产业在数字经济时代实现生态环境效益与商业经济效益的深度共赢提供坚实的科学依据。

参考文献

- [1] 王文宾, 丁军飞. 基于电商平台的混合销售渠道对供应链决策的影响研究[J]. 运筹与管理, 2019, 28(6): 89-97.
- [2] 张伸, 孟庆春, 安国政. 电商平台扣点率影响下的双渠道供应链协调定价研究[J]. 中国管理科学, 2019, 27(10): 44-55.
- [3] 王玉燕, 申亮, 韩强, 等. 考虑产品质量和利他偏好关切的电商供应链模型研究[J]. 中国管理科学, 2021, 29(9): 123-134.
- [4] 王玉燕, 于兆青. 基于电商平台销售的 E-供应链主导模型与佣金协调机制研究[J]. 中国管理科学, 2019, 27(5): 109-118.
- [5] 于晓辉, 于亚南, 何雁翎, 等. 直播营销下考虑物流服务差异的线上双渠道决策与协调研究[J]. 系统科学与数学,

- 2024, 44(9): 2751-2768.
- [6] 肖迪, 陈琰, 王佳燕, 等. 考虑平台数据赋能的电商供应链成本分担策略选择研究[J]. 中国管理科学, 2021, 29(10): 58-69.
- [7] Zhang, Z., Chen, Z., Wan, M. and Qiu, S. (2025) Choice of Product Quality in Supply Chain of Live-Streaming E-Commerce under Different Power Structures. *Australian Journal of Management*, **50**, 266-286. <https://doi.org/10.1177/03128962231196322>
- [8] 张鑫, 张杰. 直播背景下电商供应链混合渠道定价与选择策略[J]. 系统管理学报, 2025, 34(1): 27-39.
- [9] 何鹏, 尚琦, 王先甲, 等. “直播+”背景下考虑平台监管的电商供应链演化博弈分析[J]. 系统工程理论与实践, 2023, 43(8): 2366-2379.
- [10] Zhang, Q., Zhang, Y., Chen, G. and Zheng, J. (2026) Generative AI for Easing SMEs' Financing Constraints: Empirical Evidence from E-Commerce Supply Chain Finance. *International Review of Economics & Finance*, **107**, Article 105128. <https://doi.org/10.1016/j.iref.2026.105128>
- [11] Qin, L., Ma, X., Liu, D.Y. and Xu, Y. (2026) Platform-Led Digital Supply Chain Finance. *Journal of Global Information Management*, **33**, 1-28. <https://doi.org/10.4018/jgim.394257>
- [12] 陶毅, 杨锐思, 林强, 等. 考虑竞争与风险规避行为的电商供应链融资与定价决策模型[J]. 中国管理科学, 2024, 32(7): 190-200.
- [13] Liu, X., He, Y., Hooshmand Pakdel, G. and Li, S. (2025) Dynamic Optimization of E-Commerce Supply Chains for Fresh Products with Blockchain and Reference Effect. *Technological Forecasting and Social Change*, **214**, Article 124040. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2025.124040>
- [14] 刘墨林, 但斌, 马崧萱. 考虑保鲜努力与增值服务的生鲜电商供应链最优决策与协调[J]. 中国管理科学, 2020, 28(8): 76-88.
- [15] 刘凯, 李春发, 李冬冬. 电商平台主导的 E-闭环供应链定价、服务决策与回收模式[J]. 运筹与管理, 2021, 30(12): 51-57.
- [16] 姚锋敏, 闫颖洛, 王雨霏, 等. 考虑消费者质疑的电商供应链销售模式及区块链应用决策[J]. 控制与决策, 2024, 39(5): 1665-1674.
- [17] Zhang, H., Jia, F. and You, J. (2021) Striking a Balance between Supply Chain Resilience and Supply Chain Vulnerability in the Cross-Border E-Commerce Supply Chain. *International Journal of Logistics Research and Applications*, **26**, 320-344. <https://doi.org/10.1080/13675567.2021.1948978>
- [18] 王心, 余林, 张书华, 等. 政府补贴对跨境电商供应链合作模式影响研究[J]. 计算机工程与应用, 2023, 59(11): 272-284.
- [19] 林强, 冯佳丽, 雒兴刚, 等. 不同消费支付方式下电商供应链销售模式选择[J]. 系统工程理论与实践, 2021, 41(11): 2913-2928.
- [20] 王玉燕, 范润婕, 申亮, 等. 考虑产品质量和销售服务的三级电商供应链的主导模型研究[J]. 管理工程学报, 2021, 35(5): 258-268.
- [21] 胡劲松, 纪雅杰, 马德青. 基于消费者效用的电商供应链企业的产品质量和服务策略研究[J]. 系统工程理论与实践, 2020, 40(10): 2602-2616.
- [22] 刘仁军, 罗宇佳. 基于不同 TPL 权力的电商供应链决策研究[J]. 中国管理科学, 2022, 30(5): 156-166.
- [23] 邢鹏, 尤浩宇, 樊玉臣. 考虑平台营销努力的直播电商服务供应链质量努力策略[J]. 控制与决策, 2022, 37(1): 205-212.
- [24] 张艳芬, 徐琪, 陈海军. 考虑平台流量补贴的直播电商供应链协同激励契约研究[J]. 运筹与管理, 2024, 33(7): 144-150.
- [25] Kwarteng-Amaniampong, E. and Tait, M. (2026) From Digital Adoption to Strategic Integration: Amplifying Customer Experience and Marketing Performance through Synergistic Integration of Digital Marketing and E-Commerce Supply Chains. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, **29**, e1-e12. <https://doi.org/10.4102/sajems.v29i1.6434>
- [26] Mola, L., Russo, I., Giangreco, A. and Rossignoli, C. (2017) Who Knows What? Reconfiguring the Governance and the Capabilities of the Supply Chain between Physical and Digital Processes in the Fashion Industry. *Production Planning & Control*, **28**, 1284-1297. <https://doi.org/10.1080/09537287.2017.1375147>
- [27] Wang, Y., Yu, Z. and Jin, M. (2019) E-Commerce Supply Chains under Capital Constraints. *Electronic Commerce Research and Applications*, **35**, Article 100851. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2019.100851>
- [28] 王玉燕, 于兆青, 申亮. 电商平台资金约束下电商闭环供应链的回收决策研究[J]. 中国管理科学, 2022, 30(3):

- 154-164.
- [29] 崔鑫, 李春发, 周驰, 等. 随机需求下生鲜电商供应链物流合作与运营决策[J]. 中国管理科学, 2024, 32(2): 87-98.
 - [30] 兰建义, 时启超, 冯中伟, 等. 生鲜电商供应链企业社会责任分担策略选择研究[J]. 中国管理科学, 2024, 32(9): 201-213.
 - [31] 苏百威, 郑琪. 直播电商模式下考虑政府补贴的生鲜农产品供应链协调研究[J]. 运筹与管理, 2024, 33(9): 71-77.
 - [32] Gao, R. and Hua, K. (2025) Green E-Commerce Supply Chain Analysis Considering Delivery Time under Epistemic Uncertainty Based on Confidence Level. *RAIRO-Operations Research*, **59**, 701-724. <https://doi.org/10.1051/ro/2025007>
 - [33] 王玉燕, 丁露萍. 碳政策选择对网络外部性下低碳电商供应链的决策影响研究[J]. 管理工程学报, 2025, 39(2): 105-117.
 - [34] Zhao, Y., Guan, Z. and Zhang, J. (2023) Return Freight Strategies and Selling Formats in E-Commerce Supply Chain: The Perspective of Consumer Fairness Concerns and Online Shopping Returns. *Journal of Retailing and Consumer Services*, **75**, Article 103493. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2023.103493>
 - [35] Zhang, X., Zha, X., Dan, B., Liu, Y. and Sui, R. (2024) Logistics Mode Selection and Information Sharing in a Cross-Border E-Commerce Supply Chain with Competition. *European Journal of Operational Research*, **314**, 136-151. <https://doi.org/10.1016/j.ejor.2023.08.058>