

<<零售垄断与竞争政策>>

图书基本信息

书名：<<零售垄断与竞争政策>>

13位ISBN编号：9787509618783

10位ISBN编号：7509618789

出版时间：2012-6

出版时间：经济管理出版社

作者：张赞

页数：246

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<零售垄断与竞争政策>>

内容概要

《当代中国中青年经济学人文库：零售垄断与竞争政策》是中国中青年经济学人立足中国实际国情，研究关系国家发展的重大经济理论问题的优秀成果集萃。

当前，随着中国经济的持续蓬勃发展，全世界经济学人都高度关注中国经济发展中出现的各种经济现象和经济关系。

中国经济所具有的巨大规模、深厚历史和高度丰富性，为世界经济学界提供了千载难逢的理想样本。

<<零售垄断与竞争政策>>

书籍目录

第1章 导论1.1 问题的提出1.2 研究主题、方法及对象1.3 研究逻辑与结构体系第2章 国内外研究现状及分析2.1 市场势力和买方(寡头)垄断理论2.2 关于零售商垄断势力的经济影响研究2.3 零售商向生产商实施纵向控制的研究2.4 有关生产商—零售商纵向关系的规制研究2.5 对现有文献的分析第3章 基于零售商垄断势力的纵向关系:经济分析框架3.1 零售商垄断势力的现实依据3.2 基于零售商垄断势力的纵向关系的经济分析框架3.3 小结第4章 零售商收取通道费的福利效应与竞争政策4.1 引言4.2 关于通道费的理论回顾4.3 通道费及其福利效应分析4.4 通道费收取的典型案例分析4.5 有关通道费的竞争政策4.6 小结第5章 共同代理和独家交易:福利与政策的比较研究5.1 引言5.2 相关理论成果回顾5.3 模型5.4 零售商的策略选择与福利对比5.5 零售商实施独家交易的案例分析5.6 有关独家交易的竞争政策5.7 小结第6章 零售商自有品牌引入的动机和绩效影响6.1 引言6.2 关于自有品牌的理论回顾6.3 模型6.4 情形1:上游只有一家厂商品牌生产商6.5 情形2:上游有两家厂商品牌生产商6.6 结论对比6.7 零售商开发自有品牌的案例分析6.8 有关自有品牌的竞争政策6.9 小结第7章 零售商抗衡力量对社会福利的影响与政策含义7.1 引言7.2 关于抗衡力量的理论回顾7.3 抗衡力量及其福利效应分析7.4 零售商抗衡力量的案例分析7.5 抗衡力量的反垄断政策含义7.6 小结第8章 我国零售业竞争政策研究8.1 竞争政策简介8.2 零售业竞争政策的国际经验8.3 我国零售业竞争政策研究第9章 结论与展望9.1 本书主要结论9.2 进一步研究的展望参考文献后记

<<零售垄断与竞争政策>>

章节摘录

就在许多地方政府对通道费不加干预、听之任之的时候，2006年11月15日，由商务部、发改委、公安部、税务总局、工商总局联合公布了《零售商供应商公平交易管理办法》（以下简称《办法》），《办法》中规定：零售商不得向供应商收取所谓的“通道费”。

《办法》中第10条规定，零售商向供应商收取促销服务费的，应当事先征得供应商的同意，订立合同，明确约定提供服务的项目、内容、期限；收费的项目、标准、数额、用途、方式及违约责任等内容。

第13条也规定，零售商不得收取或变相收取以下费用：以签订或续签合同为由收取的费用；要求已经按照国家有关规定取得商品条码并可在零售商经营场所内正常使用的供应商，购买店内码而收取的费用；向使用店内码的供应商收取超过实际成本的条码费；店铺改造、装修时，向供应商收取的未专门用于该供应商特定商品销售区域的装修、装饰费；未提供促销服务，以节庆、店庆、新店开业、重新开业、企业上市、合并等为由收取的费用；其他与销售商品没有直接关系、应当由零售商自身承担或未提供服务而收取的费用。

《办法》封杀了原先名目繁多的各种费用，如店庆费等。

但是，从现实的反馈来看，零售商并不是毫无办法。

他们一方面可以将各种费用进行转嫁，如可以通过谈判手段转变为返点提高、返利期限缩短、提高进店费等；另一方面也可以新设费用，如新设管理费用、各个不同地点的货架标立上架费、出库运输费，等等。

比如，最近某家零售商已经把条码费从每个500元增加到了2000元，总体进场费用并不减少。

可见，《办法》的出台并未达到预想的效果。

4.5.3思考和建议从国外对通道费的立法实践以及我国对于通道费的政策尝试来看，不得不让我们重新思考一个问题：竞争政策制定的依据到底是什么？

我们知道，竞争政策的目的是为保护竞争和促进竞争，实现公平交易。

基于此，我们首先要分析企业的某一行为是否妨碍了竞争、是否导致价格和产量扭曲、是否排挤了更有效率的竞争者，等等。

可见，竞争政策应以实际的福利效应为依据。

.....

<<零售垄断与竞争政策>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>