

# 摘 要

關鍵字：國際速食連鎖業、議價能力、交易成本理論、  
陷入成本及專屬資產、買方與供應商關係

由於國際連鎖速食業地區經營者 ( Market Operator ) 的主要資本投入，包括：原料採購、餐飲設備投資、設計裝修、人員訓練、以及租用不動產時，都牽扯到被陷入或轉換成本偏高的問題，以致對於既有資源供應商之續約談判時處於不利的地位。

本研究主要從交易成本理論、陷入成本及專屬資產、買賣方之交易關係等理論解析國際連鎖速食店的地區經營者提高取得上述資源的議價能力 ( Bargaining Power ) 的管理策略，並透過業界專家實證其可行性。

經研究結果顯示，國際速食連鎖業地區經營者可以從「降低專屬陷入成本的投入」、「促使主要供應商投入專屬資產」、「善用其他交易影響者的力量」等三個方向來提高議價能力，並可根據資源特性的不同，而採取不同的策略行動。