

目 錄

第一章 緒論.....	6
第一節 研究動機.....	6
第二節 研究目的.....	9
第三節 研究範圍.....	10
第四節 研究對象.....	11
4-1 國際連鎖速食業之產業特性.....	11
4-2 國際連鎖速食業之經營模式.....	14
4-3 交易內容、交易對象、交易特性、及交易關係.....	16
第五節 研究程序及步驟.....	25
第二章 文獻探討.....	26
第一節 交易成本理論.....	26
第二節 專屬資產及陷入成本的分類及特性.....	32
第三節 議價能力及買賣方之交易關係.....	35
第三章 研究方法.....	40
第一節 策略模型.....	40
第二節 專家訪談架構.....	47
2-1 訪談對象.....	47
2-2 訪談主題.....	49

第四章	研究結果.....	52
第一節	訪談的主要結論.....	52
第二節	各交易對象的訪談結果彙整.....	54
第三節	歸納國際連鎖速食地區經營者常被陷入的原因.....	59
第五章	結論與建議.....	64
第一節	降低專屬陷入成本的投入.....	64
第二節	促使主要供應商投入專屬資產.....	66
第三節	善用其他交易影響者的力量.....	69
第四節	研究結果討論.....	71
第五節	對後續研究的建議.....	72
表目錄.....		4
圖目錄.....		5
參考文獻.....		73

表 目 錄

表 1-1	核心資源及非核心資源的交易特性 交易內容 交易對象.....	24
表 3-1	本研究專家訪談對象.....	47
表 4-1	國際連鎖速食品牌地區經營者常被陷入的原因.....	59
表 5-1	核心資源及非核心資源被陷入的歸納原因及因應策略.....	65
表 5-2	可能促使主要供應商投入專屬資產的方式.....	68
表 5-3	其他交易影響者對地區經營者議價能力的影響方式.....	70

圖 目 錄

圖 1-1	核心資源的交易關係模式.....	18
圖 1-2	核心原物料之交易鏈.....	19
圖 1-3	核心生產設備之交易鏈.....	19
圖 1-4	非核心資源的交易關係模式.....	21
圖 1-5	非核心原物料之交易鏈.....	22
圖 1-6	非核心生產設備或設計裝修之交易鏈.....	22
圖 1-7	不動產取得之交易鏈.....	23
圖 1-8	研究程序及步驟.....	25
圖 2-1	供應商（賣方）面對的威脅模型.....	37
圖 3-1	核心資源 - 地區經營者議價能力提升策略模型.....	42
圖 3-2	非核心資源 - 地區經營者議價能力提升策略模型.....	44