

基于卡特尔模型的营销渠道分销商联盟机制设计

陈洁, 王方华

上海交通大学安泰管理学院, 上海, 200052

Marketing Channel Distributor Alliance Contract Mechanism Design Based on Cartel Model

CHEN Jie, WANG Fang-hua

The Antai School of Management, Shanghai Jiao Tong University, Shanghai 200052, China

- [摘要](#)
- [参考文献](#)
- [相关文章](#)

Download: [PDF \(1225KB\)](#) [HTML \(KB\)](#) Export: [BibTeX](#) or [EndNote \(RIS\)](#) [Supporting Info](#)

摘要 营销渠道分销商联盟是双方提高利润的主要手段之一,尽管联盟是不稳定的,但双方仍希望通过谈判形成联盟,并建立相互制约机制,此时,市场结构将从垄断竞争向卡特尔联盟转变,本文主要基于卡特尔模型分析营销渠道分销商联盟的可能性,并提出相应的合作机制设计.

关键词: [卡特尔模型](#) [营销渠道](#) [分销商联盟](#) [机制设计](#)

Abstract: Marketing channel distributor alliance is one of the main ways to improve the profit for both sides. Though the alliance is instable, both sides wish to form the alliance and construct mechanism to restrict each other through negotiation while the market structure will change from monopolization competition to Cartel alliance. This paper analyzes the probability of marketing channel distributor alliance and designs the contract mechanism based on Cartel model.

收稿日期: 2005-04-04;

基金资助: 国家自然科学基金资助项目(70302017)

引用本文:

陈洁, 王方华 . 基于卡特尔模型的营销渠道分销商联盟机制设计[J] 中国管理科学, 2006, V(1): 56-60

Service
把本文推荐给朋友
加入我的书架
加入引用管理器
Email Alert
RSS
作者相关文章
陈洁
王方华

没有本文参考文献

没有找到本文相关文章