

<<欧共体竞争法经典判例研究>>

图书基本信息

书名：<<欧共体竞争法经典判例研究>>

13位ISBN编号：9787307060784

10位ISBN编号：7307060787

出版时间：2008-4

出版时间：武汉大学出版社

作者：许光耀

页数：342

字数：402000

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>

<<欧共同体竞争法经典判例研究>>

内容概要

本书作者对欧共同体、美国反垄断法进行了系统、深入地研究，积累了深厚的功底。

以欧洲法院有关欧共同体竞争法的八个著名案例为研究起点，如实翻译了欧洲法院的有关判决，并就每个判决写出了自己独到的评论和见解。

在评论部分，详细介绍了每个判例的背景，逐一分析了反垄断法实施的经济与法律依据，使晦涩的法院判决明朗化，并对判例法进行了丰富和发展，有助于读者对反垄断法原理达成更深刻的理解。

<<欧共同体竞争法经典判例研究>>

作者简介

许光耀，1985年9考入武汉大学法学院，本科毕业后于武汉大学出版社任法学编辑十余年，获副编审职称。

其间于1995年考入武汉大学法学院国际法专业，师从李双元先生从事国际私法专业研究与学习，1999年获博士学位。

2000年9月至次年年底，获中国 - 欧盟高等教育合作项目资助，于英国阿伯泰大学从事学术访问。

2002年1月至中南大学法学院工作，受聘为法学教授。

2004年11月至湖南大学法学院工作，任法学教授至今。

<<欧共体竞争法经典判例研究>>

书籍目录

前言判例一 欧洲法院United Brands案——支配地位的认定, 相关市场的界定, 支配地位滥用行为 第一部分: 欧洲法院United Brands案判决 第二部分: United Brands案评论判例二 欧洲法院Consten&Grundig案——排他性销售协议, 绝对地域保护 第一部分: 欧洲法院Consten&Grundig案判决 第二部分: Consten&Grundig案评论判例三 欧洲法院ICI(Dyestuffs)案——一致行动, 域外适用 第一部分: 欧洲法院ICI案判决 第二部分: ICI案评论判例四 欧洲法院Compagnie Maritime Beige案——共同支配地位 第一部分: 欧洲法院Compagnie Maritime Belge案判决 第二部分: Compagnie Maritime Belge案评论判例五 欧洲法院Bronner案——关键设施说 第一部分: 欧洲法院Bronner案判决 第二部分: Bronner案评论判例六 欧洲法院IMS案——著作权拒绝许可行为 第一部分: 欧洲法院IMS案判决 第二部分: IMS案评论判例七 欧洲法院Bayer案——协议的认定 第一部分: 欧洲法院Bayer案判决 第二部分: Bayer案评论判例八 初审法院GlaxoSmithKline案——以限制竞争为目的 第一部分: 初审法院GlaxoSmithKline案判决目次 第二部分: 初审法院GlaxoSmithKline Services Unlimited案判决 第三部分: GlaxoSmithKline案评论参考文献

<<欧共体竞争法经典判例研究>>

章节摘录

第一章 支配地位的存在第一节 相关市场10. 要确定UBC是否在香蕉市场上拥有支配地位, 必须从产品角度以及地域角度, 对这一市场进行界定。

11. 要考察条约第82条意义上的竞争机会, 必须考虑该产品的具体特点(particularfeatures), 也要对其经营活动所在的地域范围进行明确界定, 这一地域范围的竞争条件具有充分的同质性, 从而能够对所涉企业的经济力量之影响进行评价。

第1段: 产品市场12. 关于产品市场, 首先必须确定, 香蕉是像申请人所说的那样, 构成新鲜水果市场的组成部分, 因为消费者可以合理地将其与其他种类的新鲜水果, 比如苹果、橙子、葡萄、桃子、草莓等进行互换; 还是说, 相关市场只包括香蕉——既包括使用品牌的香蕉, 也包括无品牌的香蕉——并且这一市场充分同质, 而与其他新鲜水果市场不同。

13. 申请人指出, 香蕉与同一商店、同一柜台上的其他新鲜水果之间存在竞争关系, 它们的价格可以比较, 能满足同样的需要, 即作为甜点, 或是在非进餐时间吃。

14. 统计资料表明, 每年6月至12月间, 消费者在购买香蕉上的花费最低, 这一期间, 市场上有大量的本国新鲜水果上市。

<<欧共体竞争法经典判例研究>>

编辑推荐

《欧共体竞争法经典判例研究》由武汉大学出版社出版。

<<欧共体竞争法经典判例研究>>

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>