

行業協會與價格定製

近年中國的企業，大多是發現一個行業，做死一個行業。其主要原因是惡性價格戰。最後弄得所有和尚都沒水喝了。

中國沒有有效的工會，也沒有行業協會。

行業協會有利於各企業之間互相團結和監督。一個簡單的定價機制，可以是限制最低價，比如不得低於市場平均價格的20%。當一個企業的出貨量大到一定程度時，自然就慢慢主導了定價權。

消費者學會，工會，與行業協會之間，互相制約，可以以契約精神來慢慢形成一種特有的企業商業文化。中國確實也是需要以自有的心學文化為主，法為輔。親人之間講法，哪一方勝出，都是家庭教育和家族的羞恥。婚姻和家族要維繫，如果要靠法，只能說是精神和文化的荒蕪。

當養老敬老等，要靠國家出政策去鼓勵時，也就是一個國家精神文化荒漠話，人羣動物化的開始了。