

<<网络外部性产品的差异化竞争>>

图书基本信息

书名：<<网络外部性产品的差异化竞争>>

13位ISBN编号：9787313068941

10位ISBN编号：7313068948

出版时间：2011-1

出版时间：上海交通大学出版社

作者：潘小军

页数：208

字数：172000

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>

<<网络外部性产品的差异化竞争>>

内容概要

《网络外部性产品的差异化竞争》由潘小军著，基于纵向差异模型研究了网络外部性对垄断厂商产品差异化和定价策略的影响。

为了验证本书的主要研究结论，各章节均结合相关的案例进行了定性讨论和分析。

《网络外部性产品的差异化竞争》适合经济管理类专业研究生、本科生及相关专业工作者参考阅读。

<<网络外部性产品的差异化竞争>>

书籍目录

第1章绪论1.1 研究背景和意义1.2 文献综述1.3 本书的主要内容和章节结构第2章基于网络外部性的垄断定价及产品差异化策略研究2.1 引言2.2 模型的描述与建立2.3 当产品不具有网络外部性特征的讨论2.4 当产品具有网络外部性特征时对以上问题的讨论2.5 与传统垄断产品差异化和定价理论研究的比较2.6 厂商其他定价策略的进一步讨论2.7 案例分析：微软的版本划分策略和差别定价2.8 本章小结第3章基于网络外部性的垄断定价策略研究——动态模型3.1 引言3.2 模型的描述与建立3.3 厂商在不同阶段提供同质产品的情形3.4 厂商在不同阶段提供差异产品的情形3.5 两阶段的产品不完全兼容的情形3.6 垄断厂商确定产品最优升级时点的一般模型3.7 案例分析：MS Office 软件的升级、版本划分与兼容性3.8 本章小结第4章基于网络外部性的差异化厂商竞争定价策略研究4.1 引言4.2 模型的描述与建立4.3 企业进行竞争性差别定价4.4 与传统单一定价模型的比较4.5 不同成本假设对企业产品差异化策略的影响4.6 产品的数量限制与差异化策略4.7 本章小结第5章基于网络外部性的竞争定价策略研究——动态模型5.1 引言5.2 模型的描述与建立5.3 产品A与B完全兼容情形的定价博弈5.4 产品A与B部分兼容的情形5.5 产品A与产品B完全不兼容情形5.6 网络外部性条件下产品兼容性选择的博弈分析5.7 案例分析：Linux何以应对微软强势策略5.8 本章小结第6章网络外部性和定价策略对市场动态演变的综合效应6.1 引言6.2 双寡头市场的动态演变模型6.3 多企业市场结构下动态演变模型的描述与建立6.4 对相同网络外部性和价格弹性系数情形的讨论6.5 案例分析：移动通信技术标准竞争的动态演变分析6.6 本章小结第7章总结与展望7.1 全文回顾7.2 研究展望参考文献

<<网络外部性产品的差异化竞争>>

章节摘录

1.1 研究背景和意义 随着人类进入21世纪,新的通信技术和网络技术得到迅猛发展,相应的,以此为基础的一些产业表现出明显的网络外部性特征。例如,信息产业、金融产业等这些国家的战略性产业,直接影响着一个国家在21世纪的经济发展前景。

信息产业不同于以往的传统工业,它不仅受到传统的供给方规模经济的驱动,而且还受到需求方规模经济,即网络外部性的影响。

当一种产品的价值随着该产品用户的增加而增加时,经济学家称这种产品具有网络外部性,因此网络外部性实质上是一种正反馈效应。

这种效应以各种形式或强或弱广泛存在于信息产业、金融和航空运输业,并对这些行业内的企业竞争行为产生一定的影响。基本的经济研究表明,竞争性的市场价格是由需求水平和生产、供应成本共同决定的。

换句话说,由市场决定的价格对生产和消费都是很有效的,企业以最低的平均成本运作,有愿意购买产品的消费者不会遭到拒绝。

但是对于具有网络外部性特征的产品而言,这些基本的经济学规律就不可能完全具有说服力,因为这些产品的成本结构与传统的实物产品不同,并且很容易实行产品差异化和产品定制。

.....

<<网络外部性产品的差异化竞争>>

编辑推荐

《网络外部性产品的差异化竞争》由潘小军著，并利用博弈论、信息经济学和产业组织理论，深入研究了网络外部性作用下的企业产品定价和差异化策略，探索了网络外部性对企业的产品差异化策略和定价策略的影响。

并针对基于网络外部性的技术标准竞争的动态演变进行了深入的研究，从而使本著作的研究能够对存在网络外部性特征产业中企业竞争的一些新问题有更加深入的把握，并对传统的产品差异化理论和企业竞争研究进行有力的补充。

<<网络外部性产品的差异化竞争>>

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>