

<<中国啤酒行业观察>>

图书基本信息

书名：<<中国啤酒行业观察>>

13位ISBN编号：9787802479760

10位ISBN编号：7802479762

出版时间：2010-5

出版单位：知识产权出版社

作者：刁昝

页数：187

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>

<<中国啤酒行业观察>>

前言

《孙子兵法》的核心思想强调以谋略取胜。

同样在企业经营中，战略的好坏将直接关系到企业的存亡，足见战略对于企业的重要性。

在21世纪，我们发现企业时时刻刻处在一个变化的环境当中，经济全球化、信息技术日新月异的发展等都对企业的战略提出了新的挑战。

在这样的环境下，企业必须重新审视、重新制定发展战略，只有这样才能在竞争中取胜。

因此战略管理一直是企业管理研究的重点，在战略管理中，有关动态竞争的研究又是焦点中的焦点。

动态竞争理论主要是对企业层面企业间的竞争动力进行考察，主要以企业的具体行为作为考察变量，对企业的竞争性行为作出解释，以期为企业在与对手的不断竞争中找到适合自己的战略定位，并制定相应的竞争战略。

<<中国啤酒行业观察>>

内容概要

本文以中国啤酒行业企业为研究对象，从动态竞争研究的两个方向——多点竞争和竞争互动展开研究。通过采用国外学者提出的权变模型对啤酒行业的企业进行了多点竞争情况的分析，发现中国啤酒行业呈现诸侯割据的局面，不同啤酒集团掌控着不同的势力范围，并指出了未来中国啤酒行业必将呈现诸侯割据的多寡头垄断的局面而非完全竞争态势。在竞争互动的研究中，通过选取中国啤酒行业的八家企业作为实证研究对象，提出假设，进行检验，最终对于啤酒企业相互之间的竞争性行为做出了合理解释。

<<中国啤酒行业观察>>

作者简介

刁昝

山东黄县人。

讲师；经济学博士，毕业于对外经济贸易大学。

主要从事企业战略管理、项目投资、技术经济等领域的研究工作。

<<中国啤酒行业观察>>

书籍目录

1 引言 1.1 研究背景 1.2 研究框架和研究方法 1.3 研究的技术路线2 文献综述 2.1 产业组织理论
2.2 资源基础理论 2.3 动态竞争3 中国啤酒行业、企业现状分析 3.1 世界啤酒生产、消费情况分析
3.2 中国啤酒生产、销售的情况分析 3.3 中国啤酒企业经济效益分析4 中国啤酒行业多点竞争
研究 4.1 影响范围对多市场接触和企业间竞争强度的影响 4.2 市场密度对多一市场接触和企业间竞争
强度的影响 4.3 企业的相对规模对多市场接触和企业间竞争强度的影响 4.4 资源相似性对多市场
接触和企业间竞争强度的影响—5 中国啤酒行业竞争互动实证研究 5.1 竞争互动理论描述 5.2 竞争
互动理论相关假设 5.3 研究方法 5.4 统计分析6 结论 6.1 主要结论和启示 6.2 本书的主要创新
和贡献 6.3 本书的局限性和进一步研究方向参考文献

<<中国啤酒行业观察>>

章节摘录

插图：所以无论是崂山啤酒的进入还是燕京啤酒的设厂，我们都只能看成是一种反击，一种战略上的相互克制，通过相互在对方的领地内建立自己的势力，以使自己将来在自己的占绝对优势的市场上受到攻击时，也可以在对方的领地上发起进攻，达到牵制对方、延缓进攻、相互克制的作用。

从上面的分析我们可以清楚地看到，目前的中国啤酒业三大巨头的所谓一场又一场的大战，并不是真正意义上你死我活的战斗，而只是一次又一次的战略布局，其战略意义在于在对方的核心市场建立自己的据点，以此作为反击的筹码，进而避免对手在自己的核心市场上发起攻击。

所以，按照多点竞争的第一个假设，中国的啤酒业只是出于多市场接触的初级阶段，我们现在所看到的各种“战争”的主要目的只是为了实现相互克制，而并不是多市场接触形成后的相互攻击。

因此，我们可以预见，随着三大啤酒巨头布局的日益完善，他们在各自的势力范围内的竞争不但不会加剧，相反只会减弱。

而对于那些与他们没有多市场接触的企业，即使是地方的主要啤酒生产企业，例如珠江啤酒、金星啤酒、哈尔滨啤酒等，三大巨头必将会在其市场上发起猛烈的进攻，撼动其市场领导的地位、甚至是采取兼并等方式将其“消灭”。

我们不久就会看到所谓的“黑龙江大战”“福建大战”“河南大战”等。

<<中国啤酒行业观察>>

编辑推荐

《中国啤酒行业观察:行业竞争态势与企业动态竞争》：中国是世界最大的啤酒生产和消费国，产销量每年仍大幅增长。

啤酒的产量与一个国家的人口和经济发展水平之间存在着正向相关关系……中国啤酒行业诸侯割据，呈现明显的行业集中现象，几大集团掌控着不同的势力范围，企业的经济效益冰火两重天，行业利润主要集中于未来的中国啤酒行业，必将呈现多寡头垄断的局面，而作完全竞争态势。

<<中国啤酒行业观察>>

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>