

图书基本信息

书名：<<中国打破隐形墙-市场经济尖锐话题丛书>>

13位ISBN编号：9787801006875

10位ISBN编号：7801006879

出版时间：2000-09

出版时间：中华工商联合出版社

作者：王凤军

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>

## 内容概要

本书是市场经济尖锐话题丛书中的一册，作者以特有的敏锐、勇气和责任感，将理论界最新的、东西合璧的方法论和思维结晶对中国市场经济中的“接轨”问题进行了深入细致的探讨。全书角度新颖独到，信息充分翔实，笔触生动通俗，具有相当水准的理性和自觉，给读者带来了有益的启发。

书籍目录

引子寅吃卯粮又何妨花明天的钱来享受今天·花钱、挣钱，孰先孰后？

- 你敢寅吃卯粮吗？
- 抛弃陈旧的消费价值观·央行连连降息，国民需打破理财樊篱·国人对储蓄为何一往情深？
- 个人投资渠道知多少？
- 企业适应市场，执消费之牛耳·谁来摸准市场的路数儿？
- 让产品为消费当一回“导游”·让消费信贷独树一帜·政府——嫁接消费与信贷的“红娘”·金融机构百家争鸣·消费信贷百花齐放·经济春潮涌，价格大战酣龙首大降价，挥戈战九洲·“民族红太阳”升起探秘·电子产品价格降得太低了吗？
- 捆死价格竞争，何以优胜劣汰？
- 本是顺应市场之道，何需再自律·行业自律价你贵姓？
- 行业自律价稍纵即逝·行业自律价的症结剖析·是“自律”还是“自缚”？
- 优胜而劣不汰，竞争陷怪圈·有效竞争的内韵·为何会出现竞争怪圈？
- 企业在竞争中涅槃·成长的阶梯与竞争的手段·竞争无常势，垄断无常形·名牌高价是暴利高价吗？
- 资产重组的雷区改革的压力阀·撩开资产重组的面纱·资产重组——疗疾良方·踏准资产重组的节奏·资产重组的雷区·快速催肥——欲速不达·低效益扩张——得不偿失·只求规模——华而不实·过分多元——力所不支.....

## 章节摘录

版权页：竞争的方式可以分为价格竞争和非价格竞争。

价格竞争是商品生产者和销售者经常使用的一种方式，在竞争性市场上一般通过降价来夺取市场份额，在垄断性市场上一般通过提价来获取利润。

非价格竞争主要是通过提高质量、开发新产品、改进包装、加强服务、广告宣传等来占领并扩大市场。

在市场经济的竞争中企业往往是两种方法共用。

但在行业和市场发展的不同时期侧重点有所不同，产业结构和该行业市场的发育状况对企业所采取的竞争策略具有关键的影响。

· 产业结构对企业采取竞争手段有何影响企业的发展是为了追求更多的利润，迈克尔·波特认为企业进行竞争的首要任务是选择正确的产业。

他认为：产业的赢利能力并非取决于产品的外观或其技术含量的高低，而是取决于产业结构。

企业要想获得高的利润，首先要选择较高利润率的行业，而选择行业的标准不是产品的外观甚至也不是产品的技术含量，其决定性的标准是产业结构。

波特认为进行竞争的第二个中心问题是企业确定其在产业中的相对地位。

企业的定位决定了它的赢利能力将高于还是低于其产业的平均利润水平，在产业结构并不理想、产业的平均赢利能力并不高的情况下，定位合适的企业照样能够赚取较高的利润。

企业在竞争中获胜的基础是拥有持久性的竞争优势。

无论企业的发展在行业中处于什么位置，无论企业相对于竞争对手来说拥有多少优势和多少劣势，企业都可以拥有两种最基本的竞争优势：低成本或差异性。

低成本的战略就是通过价格竞争来维持并扩大自己的市场，差异性战略就是利用品牌的差异性也就是利用非价格竞争的方法来占领并巩固自己的市场。

如果企业想要在竞争中获胜，就必须对这两种战略中的一种进行选择。

那些既想拥有成本优势，又想拥有差异性优势的企业最终只能导致低于行业平均水平的经营业绩，因为这意味着企业根本没有任何竞争优势。

企业具体采用哪种竞争的手段要具体视产业结构和企业的优势来确定。

但这里需要明确的一点是选择低成本战略，并不意味着企业就放弃了品牌的竞争，而是企业以价格为主的竞争方式来竞争市场份额和树立品牌。

品牌的树立是无论哪一种竞争方式都不能放弃的。

编辑推荐

《中国,打破隐形墙》：每一个中国人，无论你是经营者还是消费者，无论你是公民还是官员，无论你在吃官饭还是靠自己挣钱，无论你继续追求成功还是为生活而挣扎，无论你处于求生存、求自立、求开创、求发展的任何阶段，观望等待已经没用，怨天忧人已经无意义。

国家的、世界的变革与发展格局瞬息万变，政策与体制上的改革不断深入，你等什么？  
靠什么？

关键是你自己的心态、观念、思维方式与行为方式！

在市场经济、世界一体化的浪潮中，你的抉择与调整，每一步都在接受检验与考察。

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>