



艾凯咨询
ICAN Consulting

中国啤酒企业发展战略市场分析 及发展趋势研究报告（2009 ）

一、调研说明

《中国啤酒企业发展战略市场分析及发展趋势研究报告（2009）》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/42268.html>

报告价格：纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话：400-700-0142 010-80392465

电子邮箱：sales@icandata.com

联系人：刘老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、摘要、目录、图表

像技术、管理、营销等需要不断创新一样，企业发展战略也需要不断创新。企业发展战略创新就是研究制定新的企业发展战略。企业发展战略应该保持相对稳定，保持相对稳定并不意味着一成不变。企业发展战略创新是为了应对外部环境和内部条件的重大变化。任何企业发展战略都是针对一定的外部环境与内部条件制定的。当外部环境或内部条件发生重大变化时，毫无疑问就应该与时俱进、调整或重新制定发展战略。我们所处的时代是变化速度空前加快的时代，中国入世又使中国企业融入了变化多端的国际市场，这就使企业发展战略创新显得尤为重要。在经营过程中，企业内部条件发生原来意想不到的重大变化也是常有的事，如果发生了这种变化也要调整或更新原有的发展战略。企业发展战略创新也是为了提高战略水平。企业各项工作都要上水平，发展战略更要上水平。企业发展战略水平决定企业各项工作水平。智慧有大小，战略有高低。企业发展战略存在着水平差异，甚至是相当大的水平差异。企业发展战略创新是为了获得更好的企业发展战略。企业发展战略创新取决于企业领导观念转变。企业普遍需要发展战略创新，有的需要重新定位，有的需要重新整合资源，有的需要重新制定战略措施。可是，由于企业领导或多或少地存在旧观念，企业发展战略创新往往提不到议事日程。要想获得更好的企业发展战略，领导者应该首先向自己的旧观念挑战。企业发展战略创新也源于企业领导的动力、魄力和毅力。从某种意义上讲，企业发展战略创新是企业再造工程，是一项具有很大风险、困难和阻力的系统工程。企业领导如果没有强烈的事业心、责任感，没有排除各种困难和阻力的魄力，没有坚韧不拔的毅力，就很难下定这种决心。本报告在大量周密的市场调研基础上，依据国家统计局、国家商务部、国务院发展研究中心等公布和提供的大量资料，组织课题组编辑而成。本报告是高层次、权威性，深度研究与实际应用的有机结合，对啤酒企业及其相关研究人员具有一定参考价值。

【 目录 】

1.前言

1.1数据来源

1.2本研究的目的是与意义

1.3最新研究动态

1.4研究方法

- 2.本研究报告的支撑理论
 - 2.1关于啤酒行业
 - 2.2企业战略管理理论
 - 2.3企业义利共生论

- 3.中国啤酒企业发展战略的外部环境分析
 - 3.1中国啤酒企业外部宏观环境分析
 - 3.1.1政策法规分析
 - 3.1.2经济环境分析
 - 3.1.3技术环境分析
 - 3.1.4社会文化环境分析
 - 3.2中国啤酒行业竞争环境分析
 - 3.2.1市场集中度分析
 - 3.2.2同业竞争格局分析
 - 3.2.3国内行业发展趋势分析

- 4.中国啤酒企业发展战略的内部条分析
 - 4.1中国啤酒企业发展分析
 - 4.1.1发展现状分析
 - 4.1.2经营状况分析
 - 4.1.3企业文化分析
 - 4.2中国啤酒实施发展战略的 SWOT 分析
 - 4.2.1实施发展战略的优势
 - 4.2.2实施发展战略的劣势
 - 4.2.3实施发展战略的机会
 - 4.2.4实施发展战略的威胁

- 5.中国啤酒企业2009-2019年发展战略选择
 - 5.1中国啤酒企业战略使命和价值观
 - 5.22009-2019 年总体战略目标
 - 5.3中国啤酒企业的发展战略选择

5.3.1经营战略选择

5.3.2研发与技术创新战略选择

5.3.3财务战略选择

5.3.4人力资源战略选择

5.3.5企业文化战略选择

6.中国啤酒企业战略实施及保障措施

6.1中国啤酒企业战略实施规划

6.1.1中国啤酒企业竞争优势的构建

6.1.2战略实施步骤及计划

6.1.3战略管理制度

6.1.4战略控制措施

6.2中国啤酒企业发展战略实施策略

6.2.1战略实施的研发策略

6.2.2战略实施的营销策略

6.2.3战略实施的融资策略

6.2.4战略实施的国际化策略

6.3中国啤酒企业战略实施的保障措施

6.3.1技术创新保障体系

6.3.2人力资源保障体系

6.3.3资本运营投融资体系

6.3.4信息化建设

6.4中国啤酒企业战略实施的风险防范与调控机制

7.结论

【图表目录】

图1：中国啤酒企业发展战略研究框架图

图2：中国啤酒企业发展战略研究技术路线图

图3：PEST分析模型图

图4：2008年啤酒行业集中度分析图

图5：波特五力分析模型图

- 图6：中国啤酒行业五力分析图
- 图7：中国啤酒行业发展趋势分析图
- 图8：中国啤酒行业产出数据分析图
- 图9：中国啤酒行业销售数据分析图
- 图10：中国啤酒行业进出口数据分析图
- 图11：中国啤酒行业成本与利润分析图
- 图12：中国啤酒行业产出、销售及出口预测图
- 图13：中国啤酒行业成本和利润预测图
- 图14：民族型和市场型企业文化比较图
- 图15：中国啤酒企业文化的战略诊断图
- 图16：企业SWOT模型图
- 图17：中国啤酒企业SWOT图
- 图18：中国啤酒企业战略目标图
- 图19：经营战略分析的框架图
- 图20：中国啤酒企业财务战略选择框架图
- 图21：中国啤酒企业人力资源诊断图
- 图22：中国啤酒企业人力资源战略选择框架图
- 图23：中国啤酒企业企业文化战略选择框架图
- 图24：中国啤酒企业战略实施的各阶段策略框架图
- 图25：中国啤酒企业竞争优势构建策略框架图
- 图26：中国啤酒企业营销策略实施步骤图
- 图27：中国啤酒企业外源融资分析图
- 图28：中国啤酒企业内源融资分析图
- 图29：中国啤酒企业国际化战略框架图
- 图30：中国啤酒企业战略控制图
- 图31：中国啤酒企业战略风险识别图
- 图32：中国啤酒企业战略风险控制图

(图表来源：中知数据；更多图表：略)

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/42268.html>

三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（www.icandata.com）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业专业提供投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;
数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;
服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;
良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。