

图书基本信息

书名：<<黑龙江省民营企业集群发展模式研究>>

13位ISBN编号：9787109125346

10位ISBN编号：7109125343

出版时间：1970-1

出版时间：中国农业出版社

作者：刘萍

页数：274

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

《黑龙江省民营企业集群发展模式研究》的创新点主要体现在以下四个方面： 1.运用“奖励模型”对黑龙江省民营经济的入群行为进行研究。

主要是针对黑龙江省的非集群企业（即不属于任何一个集群且在地理位置上是分散的企业。黑龙江省的绝大多数民营企业都属于此范畴），通过此模式讨论企业怎样选择集群，企业选择集群判断标准是什么以及用什么方法进行评估等问题。

2.运用企业战略管理中的“SwOT”分析方法对黑龙江省的民营企业集群进行分析。

3.在对黑龙江省具有集群发展效应的产业分析基础之上，提出黑龙江省民营企业集群发展的模式选择，即以资源为依托的企业集群模式、以大企业为龙头的企业集群模式、以高新技术为中心的企业集群模式、品牌联结型企业集群模式及生态模式。

4.为加快黑龙江省民营企业集群化的进程，加强集群中企业的竞争与合作，提高企业内部经营与管理的效率以及企业与市场的对接速度，提出应加速黑龙江省民营企业生产、经营管理的信息化进程，重点是进行企业电子商务系统的建设。

书籍目录

前言1 引言1.1 本书研究的背景、目的及意义1.2 国内外研究现状综述1.3 本书研究的思路、逻辑框架和方法1.4 本研究的创新之处2 民营企业集群及相关理论2.1 民营经济概述2.2 企业集群2.3 民营企业集群2.4 小结3 黑龙江省民营经济发展现状评析3.1 黑龙江省民营经济发展现状3.2 黑龙江省民营经济发展水平评价3.3 黑龙江省民营经济发展取得的主要成绩3.4 黑龙江省民营经济发展中存在的主要问题3.5 小结4 黑龙江省民营经济的发展趋势分析4.1 黑龙江省民营经济的发展趋势分析4.2 黑龙江省民营企业集群式发展的必要性和可能性4.3 民营企业集群的动因分析4.4 民营企业集群的人群行为研究4.5 小结5 国外典型企业集群模式分析5.1 基于区域特有的自然因素而形成的企业集群5.2 由大企业改造分拆而形成的企业集群5.3 由大企业向下分包而形成的企业集群5.4 因企业孵化而形成的企业集群5.5 小结6 我国民营企业集群发展模式分析6.1 我国民营企业集群发展现状6.2 我国民营企业集群的特征6.3 我国民营企业集群发展模式6.4 案例分析6.5 小结7 黑龙江省民营企业集群发展的模式选择7.1 黑龙江省具有集群发展效应的产业分析7.2 黑龙江省民营企业集群发展的模式选择7.3 小结8 实现黑龙江省民营企业集群式成长的战略措施8.1 立足东北老工业基地，优化民营企业集群的产业组织形态8.2 建立民营企业集群的可持续发展机制&hellip;&hellip;结论参考文献附录A附录B后记

章节摘录

高新技术产业园是我国科技型民营企业集群的主要形式。

我们国家从1988年起陆续设立了53个国家级高新技术产业开发区，经过十多年的发展，已经初具规模。

其设立初衷就是通过一定的引导和支持，在一些具有优势的地区，划出特殊区域，实行特殊政策，创造一种有利的创新环境和文化氛围，吸引企业和机构在此集聚，解决我国产、学、研脱节，科技成果转化率低等问题，发挥出集聚效应，形成区域经济增长极和“科教兴国”战略的基地。因此，可以说，开发区和企业集群是统一的，统一于我国开发区的实践中，凡是发展比较好的高新区也是集群效应显著的地区，同时，企业集群也是高科技产业区域发展的重要特征。

高新区企业集群系统作为一个整体是一个开放的系统，它本身是社会系统的一个要素或子系统，它不断与社会系统以及其他系统保持着信息和物质的交换，以保证自身系统的稳定、健康的发展，同时也为社会系统的运转担当一定的功能和作用。

同时，高新区企业集群系统本身又包含着许多的子系统，而每个子系统有不同的要素构成，当然，不是固定的，随着价值链的细分和发展，可能会不断的有要素进出，实现整个系统由平衡—不平衡—平衡的动态循环发展。

它们基于等级性和有序性，按照价值链分工的原则，各自承担一定的功能和作用，形成有机的联系，相互影响，相互作用。

最终产生新的功能或使功能放大，而这是单个子系统所不可能有的，也不是把所有系统叠加在一起就可以产生的，必须有相互之间的结构安排、交互作用以及其他必要条件，才可能产生。

图2-17是高新区企业集群系统从系统—子系统—要素自上到下的结构图。

· · · · · ·

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>