

<<企业间关系形态研究>>

图书基本信息

书名：<<企业间关系形态研究>>

13位ISBN编号：9787504730503

10位ISBN编号：7504730505

出版时间：2009-5

出版时间：中国物资出版社

作者：于唤洲

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>

## <<企业间关系形态研究>>

### 前言

在我国计划经济时期，企业形态单一，因此，相关的企业形态理论研究缺乏实际意义。改革开放后，特别是自党的“十六大”明确地确立了社会主义市场经济体制以来，个体经济、私人经济、外资企业等多种所有制企业形态日益丰富。在这一背景下，关于企业形态的理论研究有了客观可能，同时也迫切需要这一研究领域上的理论与实践发展。

从文献检索来看，目前我国还没有系统的企业形态理论研究，相近领域的研究主要集中在现代企业制度、公司制度、公司治理结构等方面。

企业形态研究的第一阶段开始于2003年。

当时，在北京工业大学人文社科基金的支持下，从课程建设的角度展开了企业形态研究。

其研究的内容是关于企业形态学的课程设置、课程结构、教学大纲设计及相关教学文件的制订等。

作为阶段性研究成果，建立了较为完整的企业形态学课程体系，完成了作为企业形态学的核心知识体系的企业形态理论框架的建构，即企业形态的定义、概念的内涵、外延、企业形态相关本质特征以及企业形态的划分等。

关于企业形态的划分，第一次系统地提出了企业形态包括企业制度形态、企业组织形态、企业规模形态。

在这一研究成果的支持下，北京工业大学经济与管理学院于2004年在全国率先面向工商管理类本科生开设了企业形态学专业必修课程，于2005年面向企业管理专业硕士研究生开设了企业及企业形态学位选修课程。

企业形态研究的第二阶段，是以北京市人文社会科学基金项目“企业形态体系及演化机制研究”（2007-2009，基金编号：JE011011200802）课题为依托展开的。

## <<企业间关系形态研究>>

### 内容概要

《企业间关系形态研究》主要研究包括企业边界、供应链、企业战略联盟和企业战略网络等代表性的企业组织间关系形态。

“企业的双重边界”研究，关注企业组织边界由单一到多重、由静止到动态的演化进程，揭示企业组织、企业组织间关系形态的演化规律。

“基于中间产品的战略联盟”研究，主要以中间产品为分析框架，解释战略联盟这种经济组织形态形成的原因，为企业间关系形态理论提供研究的新视角。

“第三方物流战略联盟的竞争优势”研究，以第三方物流企业与其他物流企业建立的战略联盟为主要研究对象，将战略联盟相关理论与第三方物流企业的特质相结合，对第三方物流企业在战略联盟环境中的竞争优势创造机制进行探讨。

“基于模块化理论的供应链抗风险机制”研究，将研究的焦点置于供应链这一典型的企业组织间关系形态的抗风险机制问题上，通过对供应链抗风险机制的剖析，寻找对企业组织间关系诸形态具有普适性的一般理论。

“企业战略网络自组织研究”研究，分析战略网络的系统特征，揭示其内在演化机制，对战略网络以及更为一般的企业间关系形态的理论研究具有重要的意义。

## <<企业间关系形态研究>>

### 作者简介

于唤洲，副教授，在读博士。

1983年毕业于大连轻工业学院纺织系获工学士学位；1983-1986年，在辽宁锦西纺织厂工作，任技术员，技术科科长。

1986-1995年，任职于锦州工学院（现更名为辽宁工学院）。

1991-1993年，国家公派、作为客座研究员，在日本新大学访问研究；1993-1995年，在日本埼玉大学大学院攻读硕士研究生并获经济科学硕士学位。

1995年至今，在北京工业大学经济与管理学院任教。

1999-2002年，在日本城西国际大学任教。

长期从事管理学、现代管理理论、技术经济学等经营管理相关研究生及本科生的教学工作，并于2005年度开设企业形态学工商管理专业基础课程。

主持完成了“企业形态学课程体系设计”、“中小企业组织战略研究”、“企业形态体系及演化机制研究”等多项研究课题并发表相关研究论文。

研究领域及方向：组织理论、中小企业研究、企业形态研究、日本经营组织研究等。

## &lt;&lt;企业间关系形态研究&gt;&gt;

## 书籍目录

1 企业的双重边界1.1 引言1.2 企业边界理论1.2.1 企业边界的技术分析1.2.2 企业边界的交易成本分析1.2.3 企业边界的产权分析1.2.4 企业边界的能力分析1.2.5 国内企业边界理论研究现状1.3 企业边界的内涵1.3.1 系统科学中边界的概念1.3.2 企业边界的内涵1.4 企业边界的双重属性1.4.1 基于经营结构的发展是企业的重要成长模式1.4.2 企业能力是企业成长的基础和结果1.4.3 企业成长的“质”与“量”1.4.4 企业的规模边界和能力边界1.5 企业的规模边界1.5.1 规模边界的三个维度1.5.2 规模边界三个维度之间的关系1.6 当前企业规模边界变化趋势分析1.6.1 规模边界的“归核化”趋势1.6.2 规模边界的“虚拟化”趋势1.7 企业的能力边界1.7.1 企业能力理论及其命题1.7.2 能力边界的界定1.7.3 能力边界对企业成长的影响1.7.4 能力边界的发展与扩张1.8 企业双重边界的匹配及动态演进1.8.1 企业双重边界的关系1.8.2 双重边界的匹配1.8.3 双重边界的动态演进与企业发展1.9 本章小结参考文献2 基于中间产品的战略联盟2.1 引言2.2 中间产品的维度分析2.2.1 中间产品的内涵与外延2.2.2 中间产品的互补经济 and 专业化经济2.2.3 中间产品的专用性、通用性和专有性2.2.4 中间产品的最适生产规模2.2.5 中间产品的交易范围2.3 中间产品与战略联盟的出现2.3.1 中间产品的交易利益2.3.2 战略联盟作为一种契约安排2.3.3 中间产品与战略联盟的类型2.3.4 联盟控制结构模型2.4 理论意蕴及检验2.4.1 战略联盟利用中间产品的专业化经济2.4.2 战略联盟利用中间产品的互补经济2.4.3 风险承担能力影响战略联盟形式2.4.4 中间产品特征的变化影响联盟结构的变化2.4.5 专业企业与战略联盟可替代, 但各有其适用条件2.5 本章小结参考文献3 第三方物流战略联盟的竞争优势3.1 引言3.2 第三方物流战略联盟的两种形式3.2.1 纵向物流联盟3.2.2 横向物流联盟3.3 低成本优势3.3.1 横向物流联盟的规模经济效益3.3.2 横向物流联盟的范围经济效益3.3.3 横向物流联盟的共生经济效益3.4 差异化优势3.4.1 优质的物流服务3.4.2 快速的反应能力3.5 第三方物流战略联盟的持续竞争优势3.5.1 影响第三方物流保持竞争优势的因素3.5.2 第三方物流战略联盟持续竞争优势创造3.6 本章小结参考文献4 基于模块化理论的供应链抗风险机制4.1 引言4.2 供应链风险国内外研究现状4.2.1 风险分类研究4.2.2 风险产生的机制研究4.2.3 风险对策研究4.3 供应链风险成因分析4.3.1 供应链风险的定义与特征4.3.2 供应链四大风险成因分析4.4 基于模块化理论的供应链构建4.4.1 模块化理论的导入4.4.2 模块化供应链的构建4.4.3 模块化供应链与传统供应链的本质区别4.4.4 加工—装配式制造业模块化供应链模型4.4.5 模块化供应链的适用前提和成本4.5 模块化供应链抗风险机制4.5.1 模块化供应链抗系统风险机制4.5.2 模块化供应链抗管理风险机制4.5.3 模块化供应链抗信息风险机制4.5.4 模块化供应链抗市场风险机制4.6 本章小结参考文献5 企业战略网络自组织研究5.1 引言5.2 战略网络系统自组织特征分析5.2.1 战略网络是一个复杂系统5.2.2 战略网络系统的自组织特征5.2.3 战略网络系统自组织条件分析5.2.4 战略网络系统的耗散结构分析5.2.5 战略网络自组织演化的特点5.3 战略网络系统的竞争与协同5.3.1 战略网络系统中的竞争5.3.2 战略网络系统的协同观5.3.3 战略网络系统的协同竞争5.3.4 战略网络系统的协同竞争演化过程5.4 战略网络系统的自组织模型5.4.1 战略网络系统的自组织控制5.4.2 战略网络系统结点数量推倒模型5.4.3 战略网络系统规模的成长阶段5.5 战略网络的创新共生5.5.1 创新共生战略5.5.2 战略网络实施创新共生战略的途径5.5.3 战略网络自主创新5.6 本章小结参考文献

## <<企业间关系形态研究>>

### 章节摘录

我们以为，“战略”方面尽管有对联盟的一般描述，但仅仅是描述，缺乏理论推理。在具体的实践中，企业家对其领悟和掌握才是最重要的。

“联盟”方面则是有着理论基础的，可以进行逻辑推理，对于具体的实践具有指导作用。

打个比方，“联盟”方面对应理想状况下两个实心球相碰撞的规律，而“战略”方面对应台球选手的打球策略，即先打哪个球，再打哪个球，每次打球的停球位置，对应选手的打球姿势，等等，后者包括的因素远比前者多，即局限条件也多，因此，只有在实践中具体地考察它们，才能总结出经验来，尽管也有整体描述，但往往缺乏理论性。

前者因为研究理想状况，所以较能把握其规律性。

选手在掌握小球相撞规律后，并在遵循它的情况下，设计出的打球姿势和打球策略才可能是有效的，这是理论指导实践的具体诠释。

我们的研究是“联盟”方面，因为就战略联盟的形成动因来看，前者显得更为本质。

也只有做好这一步的研究，才可能对“战略”方面的研究提供支持。

以长期契约为例，战略联盟的形成可用图2-2简单表示。

如图2-2所示，我们要研究战略联盟的形成，是把企业作为一个整体来研究呢，还是研究企业内部活动之间发生的联系？

是从交易的过程着眼呢，还是从交易的结果入手？

是研究其交易的契约形式呢，还是研究交易的内容？

由于研究侧重点的不同，在解释战略联盟的形成的原因时，不同的理论有着明显的差异。

<<企业间关系形态研究>>

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>