

<<基于共生理论的中小企业竞合成长>>

图书基本信息

书名：<<基于共生理论的中小企业竞合成长研究>>

13位ISBN编号：9787509612446

10位ISBN编号：7509612446

出版时间：2011-5

出版时间：经济管理出版社

作者：李良贤

页数：168

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>

<<基于共生理论的中小企业竞合成长>>

内容概要

中小企业作为社会经济活动中一支最重要的力量，它的成长壮大对国民经济的发展有着巨大的推动作用。

但是，由于中小企业所固有的一些特性，使得其在成长的过程中存在着许多障碍，导致企业很容易出现短命现象。

《基于共生理论的中小企业竞合成长研究》对这一特殊群体进行了研究。

与抛开传统的基于竞争优势的分析不同，《基于共生理论的中小企业竞合成长研究》从合作共生的角度，探讨了企业成长的新模式，为中小企业的成长研究提供了一个新视野，并将中小企业的成长过程看成是中小企业选择正确共生模式和途径的过程，这对中小企业的成长战略具有一定的借鉴意义和参考价值。

书籍目录

第一章 绪论第一节 本书的研究背景及意义第二节 研究现状综述一、共生研究二、中小企业竞合研究
第三节 研究方法一、主要研究思路二、本书的研究框架第四节 本书的结构及内容安排第二章 共生与
共生理论第一节 共生的概念与本质一、共生的概念二、共生的本质第二节 共生的基本原理一、质参
量兼容原理二、共生能量生成原理三、共生界面选择原理四、共生系统进化原理第三节 共生理论分析
方法一、共生理论分析的基本逻辑二、共生理论分析的基本方法本章小结第三章 中小企业竞合共生的
动因分析第一节 中小企业界定一、中小企业界定标准二、中小企业的特征分析第二节 中小企业理论
一、中小企业存在理论二、中小企业发展理论第三节 中小企业竞合的理论基础一、中小企业竞争理论
二、中小企业竞争合作理论第四节 中小企业竞合共生的原动力分析一、破解资源“瓶颈”二、分散或
降低企业风险三、降低企业交易费用四、共生促进企业产生合作效应五、合作共生是中小企业发展的
必然性选择本章小结第四章 中小企业的竞合共生机制第一节 中小企业的共生条件分析一、中小企业
共生的必要条件二、中小企业共生的充分条件三、中小企业共生的一般条件第二节 中小企业竞合共生
的主体选择一、中小企业竞合参与主体二、中小企业竞合关系的共生单元第三节 中小企业竞合体的共
生能量产生机制一、中小企业与供方之间共生能量的形成机理二、中小企业与买方之间共生能量的形
成机理三、中小企业与同行竞争对手之间共生能量的形成机理四、中小企业与互补品生产商之间共生
能量的形成机理第四节 中小企业竞合体的共生界面选择机制一、共生对象的选择二、共生能量使用方
式的选择三、共生环境的作用机制本章小结第五章 中小企业的竞合共生模式分析第一节 中小企业竞
合共生模式的组织模式一、点共生模式二、间歇共生模式三、连续共生模式四、一体化共生模式第二
节 中小企业竞合共生模式的行为模式一、寄生模式二、偏利共生模式三、非对称性互惠共生模式四、
对称性互惠共生模式第三节 中小企业竞合体共生模式选择一、中小企业竞合共生状态分析二、中小企
业竞合共生的基本模式三、中小企业竞合体共生模式确定本章小结第六章 中小企业竞合共生关系的进
化分析第一节 中小企业竞合共生关系的动态演进分析一、中小企业竞合共生关系的动态演进机理二、
中小企业竞合共生关系的进化阶段及模式第二节 中小企业共生进化的路径一、中小企业自我促进实现
竞合共生二、中小企业通过中间组织的协调实现竞合共生三、中小企业通过嵌入性生产实现竞合共生
四、中小企业通过政府引导实现竞合共生本章小结第七章 结论与展望第一节 主要结论第二节 研究不
足与展望参考文献后记

编辑推荐

《基于共生理论的中小企业竞合成长研究》这部著作是李良贤同志在攻读博士学位期间的研究成果，将共生理论运用于中小企业的成长研究，不仅丰富了企业管理理论的内容，开拓了共生理论的应用领域，而且为企业成长研究提供了一个崭新的视角。

共生理论起源于生物学研究领域，它主要是用于研究不同种属生物依某种物质联系而生活在一起的现象。

后被许多学者拓展到其他领域的研究，并演绎出许多具有开创性的研究方法。

而企业共生是指企业共生单元之间在一定的环境中按照某种共生模式形成的合作关系。

《基于共生理论的中小企业竞合成长研究》应用共生理论的基本原理和分析方法，对中小企业与各竞合参与企业之间的关系进行了系统、深入的研究。

运用共生理论研究中小企业竞合关系，是《基于共生理论的中小企业竞合成长研究》的主要内容。

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>