第一图书网, tushu007.com

<<中小企业的共生演化模式研究>>

图书基本信息

书名：<<中小企业的共生演化模式研究>>

13位ISBN编号：9787565001604

10位ISBN编号：7565001600

出版时间：2010-3

出版时间：合肥工业大学出版社

作者：朱其忠，刘维兰 编

页数：302

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

第一图书网, tushu007.com

<<中小企业的共生演化模式研究>>

内容概要

《企业经营管理研究丛书：中小企业的共生演化模式研究》在国内外相关研究经验和前沿性成果的基础上，结合“孤峰原理”、弹塑性变形、信仰建设、“聚集和扩散”理论，采用适当的方法如交叉研究方法、数理分析方法、先微观后宏观分析方法等，从技术和战略两个层面对中小企业共生模式的机理与控制机制进行了系统的分析和研究，并提出了企业边界弹塑性变形模型、共生演进模型、凝聚力评价模型等，从而为企业集群的升级研究建立了一个相对完善的理论体系。
其目的在于：通过对中小企业的聚集和扩散效应的研究，探寻我国中小企业发展的共生模式及其对区域经济发展的影响。

第一图书网, tushu007.com

<<中小企业的共生演化模式研究>>

书籍目录

第1章 企业起源综述1.1 企业概述1.2 技术决定论与企业的产生1.3 交易成本理论与企业的产生1.4 专业化分工理论与企业的产生1.5 企业产生和发展是一个混沌动力学系统第2章 中小企业核心竞争力的构建2.1 中小企业竞争方式的转变2.2 从“ 木桶原理 ”到“ 孤峰原理2.3 “ 孤峰原理 ”与中小企业核心竞争力第3章 中小企业的资源优化与对接3.1 企业目标的锁定3.2 企业资源和目标的对接3.3 企业资源的评价与反馈3.4 企业发展方向的选择与认定3.5 中小企业资源与“ 孤峰原理3.6 中小企业的核心价值分析第4章 企业边界变形与中小企业集群4.1 企业边界变形4.2 企业边界变形与虚拟企业产生4.3 中小企业集群和企业网络形成第5章基于价值链的中小企业集群5.1 中小企业集群价值增值路径优化5.2 客户关系模糊与社会价值营销5.3 基于价值链的营销文化建设第6章 中小企业集群共生演化模型6.1 中小企业集群生态化博弈6.2 中小企业集群共生模型与稳定性6.3 产业生态视角下的中小企业集群风险第7章 中小企业集群凝聚力的模糊性评价7.1 中小企业集群的拓扑结构7.2 企业集群凝聚力模糊评价7.3 应用举例第8章 中小企业集群信仰建设8.1 企业信仰的含义与作用8.2 企业集群信仰的培育机制……第9章 中小企业集群的稳定性与升级第10章 中小企业及其群体的规划措施第11章 中小企业集聚与区域经济和谐发展参考文献

第一图书网, tushu007.com

章节摘录

企业的核心价值链涉及任何产业内具有竞争性质的五种基本　活动类型。
每一种类型又根据产业特点和企业战略划分为若干显　著不同的活动。
基本活动有：①内部供应。
内部供应是指与接收、　存储、分配相关联的各种活动，如原材料的搬运、储存、库存控制、　车辆调度和向供应商退货等。
②生产作业。
生产作业是指与将各　种投入转化为最终产品形式相关的各种活动，如机械加工、组装、　包装、设备维修、检测和各种设备管理等。
③销售。
销售是指与产　品的集中、储存和将产品发送给买方有关的各种活动，如产成品库　存管理、产成品的搬运、送货车辆的调度、定单的处理和生产进度　的安排等。
④市场营销。
市场营销活动是企业的外部活动。
它面　向的是广大顾客（包括批发商、零售商和最终消费者，另外还有以　本企业的产品作为原材料的企业），其着眼点是如何满足广大顾客　的需求，并及时地予以反馈。
企业再根据反馈信息准确地调整生　产经营战略。
因此，市场营销是与提供一种顾客购买产品的方式　和引导它们进行购买有关的各种活动，如广告、促销、销售队伍、报　价、渠道选择、渠道关系和定价等。
⑤服务。
服务是指与提供服务　以增加或保持产品价值有关的各种活动，如安装、维修、培训、零部　件的供应和产品调整等。
它包括售前、售中、售后服务。
售前服务　包括产品的宣传（如厂一告）、产品展示、设置停车场等；售中服务包　括帮助顾客挑选产品、向顾客介绍产品知识、调试产品、快捷的收　银服务、信用卡服务、分期付款服务等；售后服务有送货上门、安装　调试、技术培训、定期或不定期的访问等。
虽然企业类型多种多样，但每一类型的核心价值活动对企业保持竞争优势都是至关重要的，如对批发商业来说，进货和发货所代表的内部供应和销售最为重要；对零售商业来说，服务和经营是关键；对生产性企业来说，每一核心价值活动都起到非常重要的作用。
所以，企业核心价值活动的存在是企业获得和保持竞争优势的保证。
……

第一图书网, tushu007.com

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