

<<跨国公司商业模式>>

图书基本信息

书名：<<跨国公司商业模式>>

13位ISBN编号：9787564206482

10位ISBN编号：7564206489

出版时间：2010-1

出版时间：上海财经大学出版社有限公司

作者：王琴

页数：169

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>

<<跨国公司商业模式>>

内容概要

本书将商业模式与组织理论相结合，从全球价值网络角度观察跨国公司在其中的作用及其与网络伙伴的分工协作，辨析价值网络的协作形态、价值创造的产生路径，从而分析价值网络中不同成员的价值获取基础，把握价值链重构可能给网络参与者带来的机会，以及如何从价值链重构中获取优势。

<<跨国公司商业模式>>

作者简介

王琴，管理学博士，上海财经大学副教授，曾为美国亚利桑那州立大学访问学者。

主要研究领域为企业战略、网络组织、商业模式。

主持国家自然科学基金一项，参与国家自然科学基金和国家社科基金多项，主持或参与企业课题多项，出版《顾客锁定》、《金融服务业的管理》等多部专著和译著，在《中国工业经济》、《财经研究》等杂志发表论文20余篇。

<<跨国公司商业模式>>

书籍目录

第一章 绪论 第一节 问题的提出与研究意义 第二节 商业模式的研究视角 第三节 研究思路与主要内容 第四节 研究方法和技术路线第二章 企业商业模式基础理论 第一节 企业商业模式的内涵 第二节 企业商业模式的分类 第三节 企业商业模式的构成要素第三章 基于网络视角的商业模式 第一节 网络视角下的商业模式框图 第二节 企业商业模式的演变 第三节 企业商业模式发展趋势第四章 全球价值网与跨国公司网络 第一节 全球价值网与跨国公司的发展 第二节 跨国公司网络组织的构建号性质 第三节 跨国公司网络组织结构与运行第五章 全球价值链下的网络组织形式 第一节 全球生产协作网络 第二节 跨国战略联盟 第三节 全球价值平台网络第六章 网络租金来源与租金分配 第一节 全球价值网下的企业租金 第二节 网络参与者的租金构成与实现基础第七章 网络组织的行为与治理 第一节 网络组织的行为 第二节 网络成员间的治理 第三节 网络治理中的权力作用 第四节 宜家公司的组织间治理案例参考文献后记

<<跨国公司商业模式>>

章节摘录

二、网络的价值创造视角 随着对商业模式认识的不断深入,研究者发现,价值创造或利润实现并不仅仅是企业内源资源的整合所能实现的,商业模式除了要为企业自身创造价值,还要为供应商、伙伴及客户创造价值。

企业的价值创造活动涵盖了多个组织的作用,商业模式应该关注的是如何通过公司、供应商、渠道和顾客的网络协作来实现交易,这开辟了商业模式研究的新视角,将商业模式带人一种整合企业、网络、系统理论的分析框图。

网络系统视角从要素、结构的角度来分析企业的商业模式,强调商业模式的多主体、多要素相互联结的体系特征(Well land Vitale, 2001; Michael Mords, 2003)。

一个好的商业模式就是把多个组织的资源能力进行整合,通过一定的内在联系把各部分有机地串联为一个良性的价值体系,它应该是一个用于整合组织本身、顾客、供应链伙伴、员工、股东或利益相关者来获取超额利润的一种战略创新意图和可实现的结构体系以及制度安排的集合(罗珉、曾涛和周思伟, 2005)。

该研究视角从企业个体扩展到企业网络整体,从单一要素扩展到要素间的结构关系和制度安排,这为商业模式的创新研究提供了更大的空间。

企业的价值创造活动越来越离不开利益相关者的共同作用,从网络系统的角度来看,企业以自身为主体、联合利益相关者共同构建价值创造的联合体,已经成为当代经济活动中的普遍现象,这就是网络组织形态。

网络组织就是一个价值网络系统,参与者通过资源纽带把活动连接起来形成协同运作,实现共同的竞争优势。

企业价值网络系统包括以下基本要素:网络要素和结构、网络治理和价值目标(见图1-3)。

网络要素及结构描述了网络的节点、资源及其联结通道和方式。

网络节点是网络中的成员,是构成网络组织的基本要件,是网络治理与网络管理有效实施的对象与客体。

节点提供给网络的是核心资源与关键技术,它们以充满生机与不断变化的集体行为来适应外界环境的不确定性和复杂性。

节点具有信息处理和决策功能,对信息的加工处理能力和网络价值的贡献大小决定了它们在网络组织中的地位与作用,因而节点具有“活性”与“互动性”。

网络渠道在网络组织中并不是不同节点的简单叠加,只有通过一定的信息沟通方式和相互作用的依赖路径将节点串联起来,才能形成有机联系的网络架构。

<<跨国公司商业模式>>

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>