

<<企业的适应性战略>>

图书基本信息

书名：<<企业的适应性战略>>

13位ISBN编号：9787801628701

10位ISBN编号：7801628705

出版时间：2004-1

出版时间：经济管理出版社

作者：王淼编

页数：275

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>

## <<企业的适应性战略>>

### 内容概要

《工商管理系列丛书：企业的适应性战略》所研究的企业应对变化的适应性战略，主要包括外包战略、联盟战略、虚拟战略和边缘竞争战略。

本书从理论和实践两个层面对此四种战略做了较为深入、细致、系统、透彻的研究和探讨，旨在为企业在变化的市场环境下制定适应战略提供理论依据和实践支持。

## <<企业的适应性战略>>

### 作者简介

王森，中国海洋大学管理学院副院长，工商管理系系主任、教授、博士后。  
主要从事企业发展战略研究。  
主持参加国家社会科学基金项目、国家自然科学基金项目、国家软科学研究项目、省社会科学规划项目、省软科学研究项目等二十余项，在核心期刊上发表学术论文一百余篇。  
目前，主要从事适应性企业理论与实践，企业的适应性战略方面的研究，并已取得部分相关成果。

## <<企业的适应性战略>>

### 书籍目录

1 适应性战略概述1.1 适应性战略产生的时代背景1.2 适应性战略思维的理论基础1.3 适应性战略的含义与特征2 外包战略2.1 外包战略概述2.2 转型外包战略2.3 外包战略的实施3 联盟战略3.1 联盟战略概述3.2 战略联盟的构建3.3 战略联盟的实施与管理4 虚拟战略4.1 虚拟战略概述4.2 虚拟组织的构建4.3 虚拟战略的实施5 边缘竞争战略5.1 边缘竞争战略概述5.2 边缘竞争战略的开发5.3 边缘竞争战略的实施参考文献  
后记

## &lt;&lt;企业的适应性战略&gt;&gt;

## 章节摘录

信息产业的发展。

信息产业是知识经济时代的先导产业。

目前，信息产业已成为美国经济最大的新的经济增长源，约占近年美国经济增长的40%。

没有信息技术的快速发展，就没有业务外包的迅速普及。

据一项调查表明，信息技术大约占有所有业务外包服务开支的28%，几乎每一家实行业务外包的公司都把它的信息部门的某些职能外包出去。

1998年，美国有关部门的调查报告显示，美国公司所实行的信息技术业务外包的职能是财务和人力资源管理。

不过，这两种职能的平均年度外包开支还不到信息技术部门的1/3。

业务外包源于信息技术的推动，从根本上说，还因为信息技术为业务外包的快速运行提供了必不可少的载体。

即便不搞信息技术的业务外包，其他诸如制造业务、财务、行政管理等外包都离不开信息载体，特别是营销业务中的网上商务外包，更需要先进的信息技术运载。

所以，企业推行业务外包，必须提前建立好自己的信息系统，并加快推进信息工作现代化，特别要积极加入互联网，使自己的商业经营融入全球信息网络。

这样，才能为业务外包创造必要条件。

外包是信息产业发展的必然结果，是社会高度发展、专业分工细化、IT技术发展的必然产物，也是社会文明进步的标志之一。

战略管理理论。

以资源为基础的理论是现代企业战略管理的主导理论，该理论认为，企业的竞争优势是由其能力所决定的。

一个公司的能力的差别是特殊能力与一般能力的差别。

特殊能力也叫核心竞争力。

其最重要的特点是竞争对手无法仿制，或仿制起来难度很大。

不可仿效这种特征的战略意义在于核心能力使企业处于竞争优势的地位。

一个企业要实现可持续发展，必须发现并创造自己的核心能力。

这种由核心能力所产生的竞争优势就是绝对优势。

虚拟理论。

所谓虚拟企业，是指由若干个独立的企业为了快速响应瞬息万变的市场，以网络信息技术相联接，共享技术、市场，共同承担成本与风险的临时企业联合体。

业务外包是企业进行虚拟经营的一种主要的方式。

竞合思想。

顾客的需求越来越个性化，越来越挑剔，期望也越来越高；顾客的忠诚度在降低，不知不觉中顾客在流失；知识的生产尤其是科学技术的日新月异，借助于信息技术使其向全球扩散的速度大大加快；高科技产业化及向传统产业的全面渗透使得企业的技术水平、管理水平越来越高；全球化的市场以及普及的信息和技术使得产品的差别性越来越小，同质性越来越高。

这些都导致传统竞争战略已经不能适应新形势的要求，对于那些超越传统界限的企业，合作竞争给他们带来了丰厚的利润。

在组织界面上寻找提高生产力和竞争优势的竞合战略在20世纪90年代已经形成了趋势。

.....

<<企业的适应性战略>>

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>