

图书基本信息

书名：<<外部网络、吸收能力与企业绩效研究>>

13位ISBN编号：9787514107647

10位ISBN编号：7514107649

出版时间：2011-6

出版时间：经济科学出版社

作者：湛正群

页数：176

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>

## 内容概要

《外部网络、吸收能力与企业绩效研究》还发现外部网络对企业绩效的影响会因企业性质、企业规模和行业而有所不同，主要表现如下：(1)在企业规模对企业绩效的影响方面，国有企业与非国有企业均显著，制造业比服务业显著，不同规模的企业间则没有显著差异。(2)在结构洞对企业绩效的影响方面，服务业有显著积极影响，而在制造业这种影响不显著；在非国有企业有显著积极影响，而在国有企业则影响不显著；在大规模企业有显著积极影响，中小规模企业则影响不显著。

(3)在异质性对企业绩效的影响方面，制造业比服务业显著，非国有企业比国有企业显著，对不同规模的样本均有显著的影响。

(4)在提名网络成员亲密性对企业绩效的影响方面，在国有企业、服务业子样本有显著积极影响，而非国有企业、制造业则不显著；在不同企业规模企业之间影响均不显著。

《外部网络、吸收能力与企业绩效研究》共分六章：第1章介绍本书的研究背景、研究的问题以及研究视角与方法；第2章阐述了本书的理论的基础；第3章基于理论分析的基础上提出本书的概念模型与假设；第4章介绍了本书的研究方法和定量分析的样本描述性统计分析结果；在此基础上，第5章运用结构方程模型对样本数据进行了分析，并对理论假设进行检验；第6章介绍本书的主要结论，并进一步讨论了本书的研究贡献与对管理实务的借鉴意义，以及存在的不足和值得进一步深入研究之处。

。

作者简介

湛正群，1975年生，管理学博士，华南理工大学讲师，主要研究领域：战略管理与制度理论。

书籍目录

第1章 绪论

- 1.1 研究背景与问题
- 1.2 研究视角与方法
- 1.3 本书创新之处
- 1.4 研究步骤与过程

第2章 相关理论综述

- 2.1 企业的知识基础观
- 2.2 知识吸收能力
- 2.3 社会网络理论
- 2.4 企业网络研究进展
- 2.5 本章小结

第3章 研究模型与假设

- 3.1 本研究的概念模型
- 3.2 外部网络与企业绩效
- 3.3 外部网络与吸收潜力和应用能力
- 3.4 吸收潜力、应用能力与企业绩效

第4章 研究设计

- 4.1 变量
- 4.2 变量操作性定义
- 4.3 数据收集与样本描述性统计

第5章 实证分析

- 5.1 因子分析
- 5.2 路径分析
- 5.3 跨样本比较

第6章 研究结论

- 6.1 研究结论
- 6.2 对管理实务上的建议
- 6.3 存在的不足与可供进一步研究之处

参考文献

附录1 修正模型结构图(m1)

附录2 修正模型结构图(m2)

附录3 修正模型结构图(m3)

附录4 调查问卷

后记

章节摘录

通过建立组织间的连接是获取企业所需要知识的必要来源，但这也使得企业面临如何选择与建立这样的连接的难题，面临获得潜在伙伴有关能力、需求以及可靠性等方面的信息的挑战；不对称信息将会造成投机行为的危险（Gulati，1998，1999a；Gulati&Gar-giulo，1999）。

企业间频繁的接触有助于增进相互的了解和信任，提高合作的可靠性。

科尔曼认为紧密联系的网络和个人关系造成了稳固的个人和集体行为（Coleman，1988，1990）。因为在一个封闭的联系密集的网络中，与某个人相联系的所有参与者两两之间都相互了解并相互作用，他们比开放的网络更易于传递和强化交换的准则，更易于管理其行为和加强成员的遵从，成员间拥有共同的准则可以降低交换的不确定性。

封闭网络同样可增进义务或互惠关系的增值，这些义务或互惠关系可被当作是一种必需品，因而需要进行相互交换和补充，从而来支撑该网络并增加了其潜在资本的价值（Coleman，1988）。

由此而产生的一个结果是，由一个封闭的网络结构所造成的具有高度内聚力的社会能降低交换的风险，增进处于这一结构中的参与者获得其他参与者的协作和资源的可能性。

与强调从非冗余信息和更大的利用结构洞所带来的获利空间相比，对于高嵌入性的企业而言，网络封闭性具有非常重要的影响，因为某些信息例如团队准则和规则是如此丰富，有助于阻止投机行为，从而增进合作。

由此，封闭网络通过成员间非常丰富的联系以及阻止结构洞的形成而创造了价值。

概括来说，从发现机会的角度，高的嵌入性（强关系）对企业有三个重要的影响机制：首先，高度嵌入的企业能从其伙伴以及伙伴的伙伴处获得有关合作的机会的信息（Gulati，1995）。

打算寻找新项目的合作伙伴的企业可能会和其现有的伙伴讨论其需求，这些伙伴可以将这些信息传递给他们自己现有的伙伴。

.....

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>