

《大企业成长路径研究》

图书基本信息

书名：《大企业成长路径研究》

13位ISBN编号：9787511904768

10位ISBN编号：7511904769

出版时间：2011-1

出版社：中国时代经济出版社出版发行处

页数：369

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《大企业成长路径研究》

内容概要

《500强企业报告(4)·大企业成长路径研究:中外500强企业之间的对比》主要内容简介：大企业通过技术创新和全球范围内的技术商品化，持续不断地创造着财富。大企业是技术进步的先行者、行业的领导者、价值链的主导者和市场秩序的维护者。或许，大企业带给人类社会的已经不仅仅是这些了。今天，由大企业编织的全球经济网络，几乎笼罩了每一个角落和每一个人。大企业已经成为了一种组织、制度和文化的。

我们在关注大企业为国民经济和社会生活带来变化的同时，可能更加关心大企业是如何实现“由小变大”和“由弱变强”的。企业成长是一种复杂的社会经济现象，一直是经济学和管理学关注和研究的热点问题。在不同的环境下，企业的成长路径、成长方式和成长速度不尽相同。江若尘、黄亚生、王丹编著的《大企业成长路径研究》选取了钢铁、汽车、食品、电气、银行、证券、新能源等十余个行业的近二十家中外知名企业，研究和对比了他们的成长路径，并对中国企业的成长提出建议。

《大企业成长路径研究》

书籍目录

第一篇 大企业成长路径研究总报告第二篇 企业成长理论 第一章 企业成长理论 第一节 企业成长的概念 第二节 企业成长的环境 第三节 企业成长的动力 第二章 企业成长路径理论 第一节 企业成长路径的概念 第二节 企业成长路径的类型第三篇 大企业成长路径行业篇 第一章 新能源行业的企业成长路径研究 第一节 新能源行业基本概况 第二节 中国太阳能企业的成长路径 第三节 国际太阳能领先企业First Solar的成长路径 第四节 中外主要太阳能光伏企业成长的对比 第五节 中国风能企业的成长路径 第六节 对中国新能源企业发展壮大的启示 第二章 电线电缆行业的企业成长路径研究 第一节 我国电线电缆行业发展概况 第二节 世界电线电缆行业发展现状 第三节 中国亨通公司成长路径研究 第四节 法国耐克森企业成长路径研究 第五节 耐克森与亨通两家公司企业成长路径的对比分析与思考 第三章 汽车行业的企业成长路径研究 第一节 汽车行业描述 第二节 中国汽车企业的成长路径 第三节 外国汽车企业的成长路径 第四节 中外汽车企业成长路径对比 第五节 对汽车行业内企业的指导意义 第四章 食品行业的企业成长路径研究 第一节 啤酒行业描述 第二节 中国啤酒企业成长路径案例分析 第三节 安海斯—布希公司的成长路径 第四节 啤酒企业成长的绩效对比 第五节 对啤酒行业内企业的指导意义 第五章 商业零售的企业成长路径研究 第一节 商业零售行业发展概述 第二节 中国商业零售行业大企业成长路径研究 第三节 美国商业零售行业成长路径研究—以沃尔玛为例 第四节 商业零售企业的成长路径比较 第五节 中国商业零售企业成长路径趋势预测 第六章 电气行业的企业成长路径研究 第一节 电气行业描述 第二节 中国电气企业的成长路径 第三节 外国电气企业的成长路径 第四节 中外电气企业成长发展的路径对比 第五节 国内外电气行业企业成长启示 第七章 钢铁制造业的企业成长路径研究 第一节 钢铁产业描述 第二节 中国钢铁企业的成长路径” 第三节 外国钢铁企业的成长路径 第四节 中外钢铁企业成长发展的路径对比 第五节 国内外钢铁企业成长启示 第八章 银行业的企业成长路径研究 第一节 银行业概述 第二节 中国银行业的成长路径 第三节 西方银行业发展路径分析 第四节 银行业企业成长的绩效对比：以零售业务为例 第五节 金融危机改写全球银行业格局 第六节 中国银行业发展前景展望 第九章 证券行业的企业成长路径研究 第一节 证券行业描述 第二节 中国证券企业的成长路径 第三节 美国证券企业的成长路径 第四节 中美证券企业成长路径对比 第五节 美国投资银行业成长路径对中国证券业的指导意义参考文献附录一 关于公布年上海财经大学竞争力强的通告附录二 关于公布年上海财经大学成长强的通告附录三 关于公布年上海财经大学规模强的通告附录四 关于公布年上海财经大学盈利强的通告

《大企业成长路径研究》

精彩短评

- 1、作者团队的预期估计也只是做简要了解，不过还是很有信息量
- 2、但内容上有些大而全了。
- 3、介绍了很多企业的发展历程，虽然不是特别详细，但还是有一定参考价值的。
- 4、在经济工作岗位上的一定要研究这本书！

《大企业成长路径研究》

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:www.tushu000.com