

孵化网络协调

李伟¹ 海本禄² 丁天³

(1) 中国科学院深圳先进技术研究院, 广东深圳 518055; (2) 丁天, 丁天, 453000; (3) 丁天, 丁天, 518118)

企业, 业 知识。 社 本

的重。 社会 业 机制有 SCT 企业社会 本

的策 业 系 的关 [1], 会的 本

业成 于 的 企业 的 之 成 有 合 的

, 重点 企业 的 的 关系 信、

的 联系。 企业之

之 信息重。 的 理

理 研究, 限于

系。 有 基 (RBV)、知识基 作 企业 的 者,

(KBV)、 学 (OL) 社会 本理 (SCT) 重点 服务 业 者。

一 RBV 有 于 企业 通 的 关系

的 者。 者 企业 企业的 企业的 的 关系

金、 知识、 业知识、 手 的 关系之; 的 的

合 企业的 的 [2]。 企业 的 的 的 关系,

、管理 的 的 [2]。 企业 的 的 准

KBV OL 有 于 知识 机制 [2]。

学 的 企业通 机制 [2]。

知识, 的知识基。 COOPER 之 会, 关系

[3], 于 者 理 知, 于 [2];

基金：国家社会科学基金重点项目——“基于伙伴竞合关系的标准联盟企业知识管理策略选择机制研究”(项目编号:18AGL005;项目负责人:海本禄)成果之一。

：李伟(通信作者),管理学博士,深圳国策信息服务有限,研究：业略策;海本禄,管理学博士,学学,研究：科略;深圳国策信息服务有限,研究：成系。

、
、
、
[5]

o, o, ,



， 微 对其后期 立客户关系没有 帮
。 比之下，万 克在一开始就拥有 宽 的
界， 够快速 立业务 关系， 也 以
轻松地 这些关系的发展。 ， 与万 克
的 关系，对企业业务 关系，形成 有益补充。

论与

首先，宏 微 作 的差异 与
界 度 关。 够 地
、 企业 本地 业 与者(即微)之 的
关系 立 发展。 的关系，在
始阶段， 、 企业 有关 地 业 、
金、 、专 其他咨询服务的知识， 、 企业
快地 入 做准备。然 ， 、 企
业嵌入 商业 (宏)方 的作 显著。
T 也指出，异 好地
企业的发展^[1]。本案例研究也表明，本地 的
界，使 够有 微 中的关系，但它一
定 度上限制 在宏 的投入 发展，
亦无 在 企业业务关系发展方 有突出作 。

其次，企业积极 方式 以 有
的 机制。万 克在使 开发
业务 时比嘉兴 ，使其 对
的 。 企业 仅 的 受
者， 且还 成 的积极 者，这样才
活 中受益 多。

最后，政府机 作 业 系的一
部分， 企业的发展。政府机 作

的运营 金的重 来 方，使得 的
界与政策计划导向有着 的 ，并专
注于本地 专 经营。

、 企业一方 深入 专 以 得
知识， 一方 也 业务发展
关系。 、 企业管理者，必 深入 解 有
其他 业 机 ，并在客户关系
立方 早做准备、积极作 。 管理者 仅
大 界，帮 在 企业 客户关系
， 积极寻求 专 与 企业专
的融合， 升 的 度 深度。

文献

[1] T EO ORAK C, ESSEG E K,R CE P. A c c
: []. S B E c ,
2018,51:153-170.
[2] E ER L S : []. P
,2017,11(2):274-288.
[3] COOPER C E, A EL S A,CO A G TO S L
[]. T c T ,2012,37(4):433-453.
[4] VA EELE ,VA R SOEVER , A TA . c
I : []. T c ,
2017,5 :18-33.
[5] AABOE L, LAAGE ELL A ,L ,
[]. :2017,5 :15-1

1 2 3
(1 S B c S c G., L., S 518055, C ; 2 B Sc c ,
453000, C ; 3 S G c G., L., S 518118, C)
: Acc c
S c
T c
G c
: c ;
(期:201 -10-22)