

李伟¹ 海本禄² 万入³

1

518055; 2

453000;

518118)

企业,一,业知识。SCT,社

的重。业机制有。企业社会本

的策业。企的,关系。3:

业成于的,之成有合的

,重点企业业的。关系。信、

。的,企业之

的。联系。□□□□□□□□□□,□

之。理,□□□□□□□□□□

信息重□。

□□□□□□□□□□

作企业。的者,

□□□重点服务业者□□。

□□□通的关系

□□。的重^[4]。

企业的,□□企业□

于□□的关系之□;□的

,□□□□□□□□□□的关系,□

□□企业□的□准。

□□,□□□□□□□□□□,

机制□^[2]。

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;万入,深圳国策信息服务有限,研究：成系。

[5]



第 1 期

Scientific Technology

， 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,宏观层面的差异与边界度关。够地企业本地业与者(即微观)之的关系立发展。的关系,在始阶段,企业有关地业、金、专、其他咨询服务知识,企业快地人做准备。然,企业嵌入商业(宏观)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,企业积极的方式以有的机制。万克在使开发业务时比嘉尔兴,使其减对。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

- [illegible]

(1 S₁ i₁ P i₁ C₁ L₁ S₁ 518055, C₁ i₁ ; 2 B₁ i₁ Sc₁ ,
i₁ i₁ i₁ 453000, C₁ i₁ ; 3 S₁ G₁ i₁ C₁ L₁ S₁ 518118, C₁ i₁)

[illegible]

(期:201 - 10 - 22)