

Spis treści

Wstęp

Część I

1. Sieci w nauce i gospodarce

- 1.1. Pojęcie sieci
- 1.2. Sieci w nauce
- 1.3. Teorie i koncepcje związane z sieciami w gospodarce
- 1.4. Podstawowe korzyści dla członków sieci gospodarczej

2. Dobra sieciowe

- 2.1. Specyfika dóbr sieciowych
- 2.2. Dobra informacyjne
- 2.3. Wartość dóbr sieciowych

3. Sieci przedsiębiorstw

- 3.1. Sieci pionowe
- 3.2. Sieci poziome
- 3.3. Pozostałe klasyfikacje sieci gospodarczych
- 3.4. Wirtualne sieci przedsiębiorstw

4. Sieci a rynek

- 4.1. Podstawowe zależności
- 4.2. Oddziaływanie sieci na rynek
- 4.3. Struktury rynku a sieci przedsiębiorstw

5. Relacje i rozkład władzy

- 5.1. Relacje międzyorganizacyjne
- 5.2. Formy regulacji rynkowej w łańcuchach dostaw
- 5.3. Rozkład władzy
- 5.4. Konflikty a władza w sieciach

6. Sieci a konkurencyjność i strategie przedsiębiorstw

- 6.1. Konkurencyjność sieci i przewaga relacyjna
- 6.2. Konkurencyjność przedsiębiorstwa działającego w sieci
- 6.3. Przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa z relacjami sieciowymi
- 6.4. Sieci a strategie i idea kooperacji

Część II

7. Sieci w branży odzieżowej

- 7.1. Charakterystyka branży odzieżowej
- 7.2. Sieci i relacje
- 7.3. Sieć franczyzowa
- 7.4. Przykłady grup kapitałowych w segmencie modowym i konfekcyjnym
- 7.5. Zakończenie

8. Sieci w branży FMCG

- 8.1. Branża FMCG
- 8.2. Sieci w branży FMCG – ujęcie literaturowe
- 8.3. Sieci w branży FMCG – ujęcie praktyczne
- 8.4. GUSI
- 8.5. SEDEX
- 8.6. ECR
- 8.7. Zakończenie

9. Sieci w branży mleczarskiej

- 9.1. Cechy charakterystyczne branży
- 9.2. Czynniki popytowo-podażowe
- 9.3. Ścieżki wzrostu w branży mleczarskiej
- 9.4. Ogniska koordynacyjne
- 9.5. Sieci gospodarcze na przykładzie klastrów
- 9.6. Rekomendacje

10. Sieci w branży komputerowej

- 10.1. Charakterystyka branży komputerowej
- 10.2. Sieci w branży komputerowej – przykłady
- 10.3. Podsumowanie

11. Sieci w branży motoryzacyjnej

11.1. Tworzenie organizacji sieciowej

11.2. Tworzenie nowych marek

11.3. Wykorzystanie marek istniejących wcześniej

11.4. Nawiązywanie współpracy w celu obniżenia kosztów B+R

Bibliografia