



FDS世界特许经营发展服务组织指定特许经营专业丛书



北师大珠海分校国际特许经营学院指定教材

新世纪特许经营丛书 100

丛书主编 刘文献 李维华

# 企业

# 全面资源运营论

## Total Resource Operation for Enterprises

从封闭的“资本运营”走向开放的“全面资源运营”

李维华 著



机械工业出版社  
CHINA MACHINE PRESS

FDS世界特许经营发展服务组织指定特许经营专业丛书

北师大珠海分校国际特许经营学院指定教材

新世纪特许经营丛书100

丛书主编 刘文献 李维华

# 企业

# 全面资源运营论

# Total Resource Operation for Enterprises

从封闭的“资本运营”走向开放的“全面资源运营”

李维华 著

 机械工业出版社  
CHINA MACHINE PRESS

本书在充分、广泛融合国内外经典和前沿的企业经营管理知识的基础上，提出了一套切实可行、科学的全面资源运营理论体系，主要包括资源运营的历史发展、现状与未来、理论基础与实战技法等，具有较高的学术理论、经济研究、专业发展与实践价值，它所倡导的全面资源运营思想可以为个人、企业和全社会都带来明显的直接效益。

本书行文深浅适度、通俗易懂、广征博引、生动详实，适合于对企业、经营、资源、创业、管理感兴趣的所有个人和组织，它既可作为各类教学、研究、培训、学习用教材或参考书，也可作为企业与个人的事业发展实战指导。

## 图书在版编目 (CIP) 数据

企业全面资源运营论：从封闭的“资本运营”走向开放的“全面资源运营” / 李维华著. —北京：机械工业出版社，2003.9

(新世纪特许经营丛书 100)

ISBN 7-111-13035-9

I. 企… II. 李… III. 企业管理—资本经营—教材  
IV. F275.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 080452 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑：贾秋萍 版式设计：霍永明 责任校对：吴美英

封面设计：冯丽娟 责任印制：闫 焱

北京京丰印刷厂印刷·新华书店北京发行所发行

2003 年 9 月第 1 版·第 1 次印刷

1000mm×1400mm B5·16.375 印张·524 千字

0 001—4 000 册

定价：42.80 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

本社购书热线电话 (010) 68993821、88379646

封面无防伪标均为盗版

# 《新世纪特许经营丛书 100》

## 编委会

丛书顾问：于献忠 艾 丰 苗中正 Roy. Seaman 杨国昌  
严驳非 张征宇 郑永刚 李桂莲 Frank Hoy  
祝 链 何永智 钱跃宏 王文斌 李 奇 杨建荣  
Albert. Kong 何才庆 魏 林 杨子云 陈大鹏  
周海汇 周成建 蒋衡杰 张玉卿 余龙文 高德康  
胡援东 王承敏 杨 纡 朱明春 刘国雄 李明杨  
梁 勇 张树武 池 洋 陈金平 田永浩 周少雄  
Luigi PROIETTI 古川云雪 席 殊 徐秀清  
黄华坤 李 欣 钱学农 王宇峰 屈云波 李禧华  
张 葳 郭一鸣 姜恩颖

主 编：刘文献 李维华

执行主编：李维华

编 委：罗天宇 侯吉建 王春辰 夏 阳 贾益东 杜 豪  
王秋波 王俊秀 董佳羽 仇 一 蓝润洪 徐重九  
何赵萍 余汉华 张志平 吴汉生 丁 镇 张 然  
李卫东 常淑茶 贾秋萍 林屹松 徐远翔 肖振阁  
余年初 严 格

## 序 1

刘文献总裁和他的同事李维华博士策划出版了这套旨在教育特许人和受许人的特许经营丛书。他们通过翻译引进与自己创作的方式，开发出一套详尽的特许经营丛书，该丛书具有极高的实战价值。

人们为什么需要这套丛书？原因之一就是，目前在中国缺乏关于特许经营方面的书籍；原因之二是，国外已经出版的特许经营书籍通常是为了适应其本国特色而编写的，因此，那些书具有浓厚的地域特色；原因之三是，特许经营教育书籍的普遍性欠缺。

关于特许经营教育书籍的普遍性欠缺，从全世界的角度来考察，我们发现，商业培训者们并没有认识到特许经营架构和商业运作模式的特性。典型的现象是，他们假设合理的商业与管理原理可以在所有条件下都能有效地适用。比如：

- 寻找合适的特许经营合作者；
- 特许经营合同的谈判；
- 理解特许经营的国内外法律关系；
- 履行合同的规定；
- 退出一个失败的联盟。

上述这些以及更多的问题在刘文献总裁和李维华博士的这套特许经营丛书里都得到了很好地解释，同时，他们还用案例与具体的详细步骤来对一些抽象的概念予以进一步说明。他们给读者展示了作为特许经营的基本理论及其模式，介绍了为进入一个特许经营而需要的最基本知识，同时也全面地解释了在运营与管理单店及特许经营体系时的关键性方面。除了翻译那些在国外已很权威的特许经营书籍之外，他们还邀请了一些特许经营相关业界的知名人士来写作。

特许经营在全球呈现不断增长的趋势。目前，美国近 50% 的零售额来自

于特许经营。特许经营为个人及群体提供了良好的做老板与创造财富的机会。特许经营创造了就业岗位，特别是为那些以前不曾有过工作经验的人们创造了入门机会。特许经营甚至扮演了一个教育者的角色，亦即它在管理的实战方面培训雇员，这些培训将引导他们进入未来的创业。正是认识到了这些效果以及通过特许经营发展经济的潜力，他们才推出了这套丛书。我为他们对中国特许经营教育所做的努力而鼓掌。



弗兰克·霍伊

美国商业贸易研究会主席

美国德克萨斯大学 El Paso 分校 (UTEP) 的企业  
发展、提高、研究与支持中心主任

UTEP 工商管理学院院长

北师大珠海分校国际特许经营学院副院长  
管理与创业学教授

曾任乔治亚州小商业发展中心主任

**研究领域：**特许经营、创业与经济发展、  
家庭商业、战略联盟与社会创业

## 序 2

过去，有位哲人说：FDS 在中国的道路，是“特许经营苦旅”。FDS 是世界特许经营发展服务组织（Franchise Development Services International Ltd.），是全球特许经营发展服务的领导者和专业机构。FDS 中国，是 FDS1999 年进入中国后构建的全球第二十家地区中心，当然，中国必将成为全球最热门的特许经营中心市场。

如同世界著名的麦肯锡咨询顾问集团，我们在推广一种专业技术、专业思想、专业模式或专业经济方面遇到了本土化及其综合的挑战。FDS 中国有许多轰轰烈烈的特许经营导入或构建服务工程，比如被中国连锁经营协会多年评价为全国最佳盟主的“杉杉集团”与“重庆小天鹅火锅”等特许经营工程，但我们也有一些因为诸多原因进行得不够“成功”的项目。但其实，即使是“成功”的项目，也更多是因为盟主自身的成功基础；即使我们占第一推动力的“成功”项目，也仍然有许多未完成的遗憾。而虽然那些当时“不成功”项目的董事长，在事过多年后仍认为 FDS 的到来带来了革命性的变化，但这样的鼓励也仍然不能掩盖 FDS 整体性的责任与孤独。

“一个板凳四条腿，有一条腿不一般齐都不行。”用这个民间的谚语形容中国特许经营市场发育的不均衡也许颇有道理。对于构成这一市场的各方：政府、专业服务机构、盟主、加盟商及潜在投资人和专业从业人员来说，对特许经营的认识、需求很不相同，在发展特许经营的准备、能力、法律意识等方面都不均衡，在特许经营的监管方、特许商、受许方、潜在受许方、从业方、专业力量方都存在较大的差异和时空错位。这种紊乱产生了极大的市场激情和市场波动，置身于其中，就如置身于巨大的冰河：冰山、浮冰、残雪、雪水，在春天的融化下，汇合着泥沙、植被和溪流浩浩荡荡，层层叠叠，碰撞，融合，归入大海。

加入 WTO 后，中国因取消国际特许经营市场准入限制而将成为被引爆的“全球最热门的市场”，我们深感应改变“理论落后于形势，实践落后于国际，

成功难以克隆，失败不断重复”的局面，共同致力于让特许经营在科学的、系统的、规范的、实践创新的、社会生态均衡的轨道中发展，最终成为我国知识经济或新经济的主流力量。有着百年历史的北京师范大学是教育创新的代表，2003年，北师大联合 FDS，开创了全亚洲第一所国际特许经营学院——北师大珠海分校国际特许经营学院。北师大珠海分校被国家教育部赋予中国教育创新基地的使命，并将引进更多的国际特许经营先进资源，致力于中国的特许经营学科体系、专业运用和专业人才的系统建设。国际特许经营学院和 FDS 致力于在全球范围内遴选特许经营权威著作，在全国范围内编选特许经营研究与探索的精品，在理论构建、实际案例、教学培训、专业应用、法律监督、行业特征、产业发展、国家战略等方面出版一套特许经营系列丛书，希望能帮助特许经营在中国完成其重要的使命。机械工业出版社，则敏锐地发现了特许经营的学术价值、实际价值和社会经济价值。

FDS 的研究表明，特许经营的发展，在一个国家是与其社会经济及产业的全球化、市场化、知识化程度相关的。美国商务部认为特许经营是美国经济的主流力量，是美国国家战略、知识经济战略、经济及产业结构调整战略、全球化扩张战略及社会资源重组与就业战略的重要工具与模式。

在一个国家的特许经营导入期或个体自发期，由于外来特许经营样板的影响，特许经营成为许多企业和创业者迅速发财的“梦想”，这个时候的特许经营，更像一种简单的思想或口号，经常被视为一种产品营销或渠道管理的工具与模式，中国的这一阶段应为 1979~1999 年。

在特许经营的成长期或产业化时期，一个国家的主管部门会出现（如中国连锁经营协会），一些国际专业公司（如 FDS）会进入市场，会出现专门的学院或专业（如北师大珠海分校国际特许经营学院）、专业的门户网站（如中国特许经营网）、专业的丛书和媒体（如《中国特许经营年鉴》、《中国特许经营大全》及本套丛书）。更重要的是大批的国际特许经营企业将正式进入市场，本土的特许经营企业也将形成一定的产业规模。这个时候的特许经营更多的是一种企业经营管理的模式与工具，中国的这一阶段应为 2000~2008 年。

在特许经营的成熟期或社会化时期，特许经营将成为国家经济发展的主要力量，对国家战略扩张、资源重组、经济、产业、企业及大众的专业知识化程度，对国家可持续就业与创业、国家经济等级、国家进出口贸易、国家商业文



明等都有重要而可持续的贡献。特许经营是美国国家战略的重要工具或重要构成，是新加坡、马来西亚等国家的国策。这一时期的特许经营，将更多地被视为一种新经济思想和新的社会经济重要发展模式，是国家营销与社会管理的重要工具与模式。在我国，应抓住 2008 年北京奥运会及 2010 年上海世界博览会这两个重要契机，全力发展特许经营。

感谢北师大和机械工业出版社致力于特许经营的正规化建设，这将是一件富有长期战略意义的事情。

感谢全球商业巨子迈克·戴尔，在我作为他中国总代理工作的 5 年时间里，这位大师使我深刻地认识到经营模式可以改变一个企业甚至一个国家的命运。

感谢杉杉集团郑永刚先生，他以一个企业领袖的远见在中国第一个启动了深具影响的特许经营系统工程。

感谢大杨集团李桂莲总裁，她为 FDS 提供了广阔的特许经营探索空间

感谢恒基伟业董事局主席张征宇博士，作为知识经济型的工商企业领袖和北师大珠海分校国际特许经营学院的首任院长，他正致力于推动国家特许经营战略。

感谢重庆小天鹅何永智总裁，她的成功证明特许经营和中国文化、中国企业、中国社会的结合将会取得更大的成功。

感谢同仁医院的韩德民院长和同仁科技开发中心的焦志毅先生，他敢于把同仁眼镜这样一个百年名牌和特许经营这样一个最新经营模式进行大胆结合，而 FDS 中国和同仁共同的合作则使同仁获得了更大的成功。

感谢中天特车集团的王宇峰董事长和姜恩颖先生，我们共同进行了一个非常有创新意义的神州之旅露营车俱乐部项目，这充分体现了特许经营的应用是没有疆界的。

感谢山东今日集团李欣总裁和香港左右家居的黄华坤总裁，他们都一直致力于如何让自己的企业更成功并且获得同行业的领先地位。我们经常一起探讨，相互勉励和相互学习，他们代表了更多追求卓越的成长中的中国民营企业。

感谢 Frank Hoy，作为全美商贸研究会主席和著名的国际特许经营高等教育专家，他是本套丛书的主要规划者之一。

感谢 Roy Seaman 和江进兴先生，他们分别作为全球 FDS 创始人和亚洲总

裁，把 FDS 的精神、理念、技能、案例和全球近千家客户资源导入了中国。

感谢普林斯顿大学钱跃宏教授，他是我的同窗好友，他为丛书提供了宝贵的国际资料。

感谢艾丰先生，作为中国名牌事业的主要奠基人，他最早肯定了特许经营对国家的重要性。

感谢北师大的苗中正、杨国昌、严驳非、祝链、张葳等领导和专家，感谢 21 世纪中国企业家论坛主席何才庆先生，他们赋予的机会，将在未来显现其更重要的价值。

感谢中国连锁经营协会、新加坡特许经营协会、英国特许经营协会和国际特许经营联合会。感谢《中国企业家》杂志、《财经》杂志、《商界》杂志、中国经营报、中央电视台、中国特许经营网、人民日报市场版。

感谢我的同事和朋友罗天宇、李维华、侯吉建、王春辰，他们被称为 FDS 中国的“F4”，还有夏阳、曾军、于德水、王乃军、王云、何赵萍、徐重九、张然、林屹松、张志平、王秋波、王晓民、王俊秀、余汉华、余年初、陈红朝、刘文勇、捍燕钧，没有他们对特许经营的执着追求和无私奉献，就没有丛书的出版。

感谢仇一先生，他刚荣获全国最佳特许经营职业经理人称号，他多年来信仰和投身特许经营，他信赖 FDS，是国际特许经营学院学生发展的榜样。

感谢董佳羽先生，他对特许经营事业的投资敢为人先。

感谢杜豪先生，他支持出版的《中国特许经营大全》对中国特许经营的发展有着启蒙的作用。

感谢北师大珠海分校国际特许经营学院的首届 201 位学员，他们是被新浪教育称为“特许经营黄埔军校”的首批成员，他们将影响中国特许经营的未来。

感谢黄国雄、李禧华、牛海鹏、李飞等所有已在或正在研究特许经营的学者、专家，欢迎赐教。

感谢所有帮助、支持、信任和建设特许经营的朋友，感谢每一个坚持读完这篇序言的读者。

感谢红高粱快餐的乔赢总裁，他喊出要做中国的麦当劳，他也曾是美国时代周刊报道的焦点人物，他的失败和不幸，更加证明本套丛书出版的必要性。

特许经营是一门实践性、复合性、先导性以及国际性特点很强的学科，是

一门新兴的学科，欢迎各界朋友对丛书的相关专题进行交流和探讨，共同促进特许经营的理论建设，迎接特许经营时代的到来！

感谢国家商务部、国家质检总局、全国工商联、共青团中央、中国名牌战略推进委员会、中国企业家协会；感谢北京市人民政府、上海市人民政府、辽宁省人民政府、大连市人民政府、成都市人民政府、珠海市人民政府及北海市人民政府等地方政府的相关领导同志，在你们所领导或所开创的经济发展建设事业中，“国家特许经营”的思想或框架正在逐步成形并付诸于卓有成效的实践。

感谢所有的正在创造特许经营历史的中外特许经营盟主、加盟商和专业精英，你们是特许经营理论研究真正的源泉。

最后，我借此序言，重申我在 1999 年 21 世纪中国企业家论坛上的倡议：特许经营应成为 21 世纪知识经济中国的基本国策！



FDS 中国总裁

北师大珠海分校国际特许经营学院常务副院长

大杨创世股份有限公司常务副总裁

CEIM 中国教育投资管理集团执行董事

上海时尚联合会副秘书长

中国著名特许经营专家、FDS 中国特许经营发展  
服务事业的第一人

**研究领域：**特许经营国家战略、特许经营体系构建、特许经营行业应用、特许经营文化、特许经营品牌营销、特许经营发展服务规划、特许经营知识管理、服装业特许经营、单店管理、城市战略与行业战略、资源整合等

### 序 3

任何一门学科的发展都需要百花齐放、百家争鸣，管理科学也是如此。

我很高兴，我的学生中能有人鲜明地提出自己的一套见解，而这套见解具有一定的理论深度和学术价值，却又丝毫不乏在实践中的指导和借鉴意义，它的出现可以说是给我国博士论文的繁难晦涩中吹来了一股清风，我真心地希望以后能有类似的好作品不断涌现，各界也都应给予大力的支持。

目前关于全面资源的研究在国内外尚没有人明确地提出这个概念，但与全面资源论相关的单项的、局部的、零散的、无序的、含糊的研究倒有很多，甚至有些已很成熟。

首先，人们对于资源的研究多倾向于对单个资源进程分别的研究，人力资源、财务资源、物质资源、市场资源、技术资源、信息资源、关系资源、宏观环境资源、自然资源、组织管理资源、品牌资源与知识产权资源等资源的单项研究早已为人们所熟知。在具体的学科专业设置以及人们的分工上，也处处有着这种分别研究、单项资源运营的标志。

其次，在现在的理论界与实践界，也还存在着将资源进行含糊、局部地“全面”式研究的现象，比如近年的一些前沿和主流理论或学说有全面质量管理（TQC）、知识经济与知识管理（KM）、核心竞争力（CC）、外包（Out-sourcing）、流程再造（BPR）、供应链（SC）、价值链（VC）、企业文化（CC）、创业管理（NM）、企业整合营销理论等，它们都在一定的程度上对企业的资源、全面资源、资源运营、全面资源运营有不同程度地涉及。而其中，与全面资源运营论最接近、最有价值和最具代表性的就是资本运营和ERP理论。国内曾经一度热起的建立资源学科的设想也是一个很重要的现象，值得我们注意。

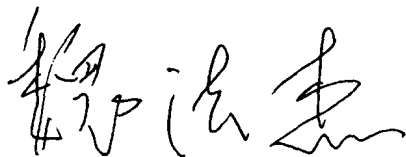
在国外，资源论被认为是与波特的产业周期理论观点相对立的有关战略管理导向的一种理论观点。产业周期理论倾向于进行行业或战略经营领域的分析，并将所有企业看作为同质单位。而资源论则相反，它将企业看作为异质的

并强调企业内部资源是竞争优势产生的基础。

遗憾的是，国外的资源论学派虽然意识到了必须从资源的角度来研究企业运营，也认识到了企业的本质其实就是对资源的运营，但他们并没有从资源的全面运营角度来研究，因此，国外的资源论是一个并不完善的资源研究学说，它需要提升到全面资源运营论的高度。

而本书作者的独创性学说则弥补了这一理论空白，十分值得理论界和企业界关注。

本书所倡导的全面资源运营为企业、社会等各种组织与个人提供了一种切实可行的资源运营方法，可以使人们迅速、高效、成功、顺利、低成本、高收益、多赢地实现自己的目的，因此，这不失为一本经济管理方面的好书。



北京航空航天大学经济管理学院副院长、教授、博士生导师

## 前 言

坦白而言，我对“管理”的认识是有一个过程的。

我之所以现在用较长的篇幅来叙述我的这一段历史，是因为我相信，我的这个转折过程应该对现在那些仍然重文轻理、无视管理重要性的人们是一个警钟与启发，因为即便是今天，仍有相当的人们没有正确、真正地从内心深处意识到管理对于企业成长、国家发展和民族振兴的必不可少的重大意义！而这种疏忽和无知是极为危险和有害的，尤其是当仍然存在一批相当固执的人群时就更是如此。

责任使我必须用自己的亲身感受来告诉人们：如果不是更重要，管理至少是和技术一样的重要！

我第一次正式接触管理学是大三下学期开设的一门管理学概论，虽然我并不敢说那门选修的课程使我对“管理”的看法发生了实质的转变，但却在我对“管理”产生了强烈好奇心和兴趣的同时，在内心也清晰地感到：管理绝不仅仅是一门与生俱来的“艺术”那么简单！不幸的是，紧接着的毕业设计却无情地扼杀了我对管理的兴趣萌芽。而“管理也是科学”、“管理也是生产力”、“三分靠技术、七分靠管理”等正确意识，实事求是地讲，却是首先由我在实际的工作中亲身体会出来的。

1993年，我被分配到一家地处偏僻的老国营企业做技术工程师，主要负责工艺、质量，同时兼做一些行政管理工作。然而，一心想“建功立业”的我却不得不经常面对和思考一些学校里不曾学到的东西：我们的技术和产品都很优良，为什么营销量却忽高忽低并似乎不可控制？为什么一个班组、车间、工厂仅仅在更换了主管之后，就可以在其余物质条件没发生丝毫改变的情况下产生前后迥然有异的局面？工厂的效益为什么不和技术先进性成正比，而有时甚至是反比？为什么在厂里仅仅宣布了一些制度之后，产品的质量和工人的积极性竟然毫不费力地大幅上升？……但无论如何，我都断定：工厂的效益绝不仅仅取决于技术！那么，除技术之外，是什么东西在左右着一个工厂的效益呢？

直到有一天，当我重又翻开那本已经蒙上一层灰尘的《管理学概论》时，我恍然大悟：我要寻求的答案就在这本书里！“被爱情遗忘的角落”不是别的，正是那曾经被我不以为然的“管理”！而其时，MBA的热潮正在全国轰轰烈烈地上演，管理在人们心中和在科学上的位置也早已经被牢固地树立！而我却还固守着“技术至上论”的陈旧意识，我真的为自己的无知和幼稚而惭愧。然而，我也庆幸自己终于找到了“最爱”。

这种意识的觉醒直接导致了于我于1998年毅然决定攻读经济管理研究生。

在读硕士和博士期间，我如饥似渴地拼命阅读尽可能多的涉及到管理学的书籍、杂志、报纸和论文，我给自己硬性规定，平均起来算，我一周至少要读完一本书而且要做出很详细的读书笔记。因为我有自己在工厂里的亲身体会，所以我一反有些研究生的常规行为，亦即我尽可能既宽泛而又深度地去研究管理，而绝不把自己局限于某一个所谓的“方向”。关于这一点，读者可以从我的这本书里看出来，因为它涉及到的内容包括了目前盛行的诸多前沿理论及学说，比如核心竞争力、外包、流程再造、资源论、战略管理、知识管理、虚拟企业、企业文化、战略联盟、特许经营、人力资源、品牌经济、新经济、创业学、价值链、项目管理等等。我并不是简单地对这些理论及学说进行综述、再解释、换个角度论证或无休止地细化，而是尽己所能地吸收并提炼、融合这些理论及学说的积极方面，比如采用它们的思想而不是采用他们的形式和结果。其中，作为创业最有效方式之一的特许经营的理论及实践，为本书提供了极为有效的案例和思路。同时，本书的出版也是对特许经营理论的一个补充和支持，二者将共同为创业者提供实际有效的理论、技术和实践的经验总结。

我一直坚持认为，给读者展现一个涉及面广而又在有机融合它们的基础上提出自己的一个相对完整、独到、实战、新颖见解应该是我们作文、写书、立论的出发点、原则和目标之一。现在，我则更加坚定了自己的这种观点，因为我知道，我们研究、实践与推广管理的人们不仅需要西医般的“头痛医头，脚痛医脚”，更需要中医般的讲究整体和联系。而如果代表中国科学理论界高层次和未来成就之一的研究生们都去专攻自己的“方向”而对广度、联系、体系缺乏足够认识的话，那结果恐怕只会沦落到盲人摸象的争论之中。因而，既深挖又广挖，才是正确的科学、研究发展原则。

而时下的“大”趋势，亦即“大资源”、“大顾客”、“大产品”、“大企业”、

“大管理”、“大市场”、“大质量”等等将传统概念范畴向外渐扩的学术、实践潮流的日愈广泛便从一个角度支持了我的这个看法。也正是在这个思想的启发之下，我才有了大资源或全面资源运营的看法。

我深信不疑的是，无论你是组织还是个人，无论你在什么地方，无论你是管理者还是操作者，无论你是老板还是雇员，无论你的工作性质是什么，……资源永远都是你不可缺少的成功必需品、基础、关键和追求！

你不必感叹生不逢时，不必惋惜先天不足，也不必吟诵“英雄无用武之地”及自我解嘲地说“巧妇难为无米之炊”……你有的是资源，你所缺的并不是资源本身，而是你如何去开发、利用它们的知识和技术！

所以，我们需要了解资源，需要了解全面资源，需要了解全面资源的运营！它不但关系到你的事业，也关系到你的生活！

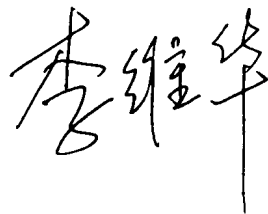
正是在这种为读者解读全面资源运营的动力驱使下，我历经了一年多的艰辛而终于可以在现在为读者奉上这本书！虽然它如同所有的理论一样尚有待完善，但我希望我的这个抛砖引玉可以为有志于研究资源及其运营的朋友们提供一点有价值的参考，以及给我的读者们带来实实在在的价值！果如其然否，真诚期待并欢迎朋友们与我进行探讨！

最后，请允许我感谢所有为本书的写作提供帮助的人们：

感谢我的导师魏法杰教授、陈良猷教授，他们的支持与理解是本书顺利完成的保证！

感谢 FDS 中国的同仁们，他们的许多思想火花和案例故事给了我很多的启发！

感谢我的父亲李克臣先生、母亲董广英女士、我的爱妻忻蕊女士以及我所有的亲人们，他们的爱和支持永远都是我战胜困难、奋发向上的加油站！



管理学博士研究生

研究领域：资源运营、特许经营、企业战略、人力资本、  
企业文化、市场营销、顾问咨询、商业计划、创业学、资本运作等



# 目 录

序 1
序 2
序 3
前言

## 第一部分 全面资源运营基础理论

<b>第 1 章 资源运营与企业</b> .....	3
1.1 两类基本运营和七个基本形式 .....	3
1.2 从资源角度看企业本质 .....	11
1.3 企业目的——全面运营资源 .....	14
1.4 企业效用资源函数 .....	21
<b>第 2 章 企业资源运营发展轨迹与趋势</b> .....	23
2.1 企业资源运营的静态扩展 .....	24
2.2 企业资源运营的动态扩展 .....	31
2.3 从 MRP 到 IRP .....	36
2.4 资源运营：从生产要素到全面资源的转变 .....	42
<b>第 3 章 企业必要资源与确认</b> .....	47
3.1 必要资源的概念及意义 .....	47
3.2 必要资源的确认 .....	51
3.3 必要资源的重要度划分 .....	61