

<<零费用经营>>

图书基本信息

书名：<<零费用经营>>

13位ISBN编号：9787802075689

10位ISBN编号：7802075688

出版时间：2006-7

出版时间：经济管理

作者：晚新南

页数：298

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：<http://www.tushu007.com>

<<零费用经营>>

前言

在数学界，“哥德巴赫猜想”曾经让多少数学家绞尽脑汁，苦思不得其解，甚至耗费毕生心血；在经济领域，企业如何用最少的投入甚至是零投入赢得更多的回报，实现利润的最大化，是多少企业家和商界人士渴望实现的奇迹。

但时至今日，如何证明“哥德巴赫猜想”中的“1+1”仍是数学王冠上一颗难以摘取的明珠，是横亘在数学家们面前的一座难以逾越的高峰；而在经济领域内，由易新南先生精心编著并经反复论证的《零费用经营》提出了一种创造企业发展奇迹的实用方法，为企业、商家赚钱赢利提供了窍门。

——题记 在深圳企业界，提起“易新南”这个名字，人们大都耳熟能详。

因为他是一位被誉为“扭亏专家”的著名企业家。

同时，他还是国内文艺界的著名词作家，由他创作的《我爱妈妈我爱家》、《旗帜》等歌词作品先后荣获“五个一工程奖”、“中国电视金鹰奖”和“中国广播文艺奖”这三大项国家文艺最高奖。

更为难能可贵的是，易新南在学术研究方面同样成绩卓著，他把自己在企业经营管理方面所积累的宝贵经验和思想成果进行总结和整理，撰写了大量有创见、有价值的论文。

最近，由易新南精心编撰的经济理论著作《零费用经营》也将出版。

事实上，易新南先生自2000年提出“零费用经营”的创新理论之后，曾在国内工商界及旅游行业中多次举办“零费用高级研讨班”，教学论文就是他所撰写的“零费用经营论”理论文章。

《零费用经营》一书则更为系统、更为全面地阐述了他新颖独特的企业经营管理思想。

人们常说“世上没有免费的午餐”、“天上掉不下来馅饼”、“手板心煎不出鱼吃”、“巧妇难为无米之炊”……这些说法都证明了一个道理——无论是现实生活还是商业经营活动中，有投入才会有产出，大投入大产出，小投入小产出，没有投入就没有产出、没有回报。

但易新南却用《零费用经营》告诉世人：这些亘古不变的商业定规看似无懈可击，其实大谬不然——在一定的条件下，人们只要开启智慧、转换思维，敢于打破陈规陋习，完全可以吃到免费的午餐，捡到天上掉下的馅饼，“巧妇能为无米之炊”也绝不再是奢望幻想！“零费用经营”真的有这么神奇吗？什么是“零费用经营”？为什么要实行“零费用经营”？到底要怎样才能实现“零费用经营”呢？也许只有当人们认真解读了《零费用经营》这本书之后，才会得到真正满意的答案。

《零费用经营》通过严谨的论证、科学的分析方法和大量翔实可靠的资料，系统地论述了零费用经营理论的由来、零费用经营概论、零费用经营的必然性、零费用经营的形成、零费用经营遵循的规则、零费用经营的基本思路、零费用经营的企业运作方式、零费用经营的成功案例、零费用经营的适应者、零费用经营的发展前景。

什么是“零费用经营”？在该书中，易新南认为：“零费用经营就是在企业资金匮乏的条件下，运用某种市场信息，形成某种经营思路，通过盘活、利用现有的生产要素(劳动、技术、资本、管理等)和潜在的各种资源(无形资产)转化成运营商机和核心能力，达到不投入货币资金，或不直接投入货币资金，也能开展经济活动，增加经济增长点，实现赚钱赢利的经营目的。

说到底，零费用经营就是运用知识的成本，实现智慧的利润。

但是，如果人们以为零费用经营就是“空手套白狼”，那就大错特错了，易新南在书中指出：“零费用作为一种知识经济活动，一种高超的经营艺术，虽然不见有形的资金流通，但无形的资产投入是必不可少的，甚至是大量的，更何况还有资源条件作为凭借。

如要有潜在的商机，要有切实可行的策划思路，要有政府政策及业主的授权认可，要有实在的项目，要有不可测因素的排解措施，等等。

‘空手套白狼’更多的是一种不择手段地追逐金钱的经济行为，是一种不计后果、铤而走险、孤注一掷式的圈套术。

说到底，零费用经营遵循的规则是，不能脱离企业实际，不能违反国家政策、法规，不能违背商业道德，不能扰乱市场经营秩序，不能没有合法授权和审批程序，不能没有科学而严密的可行性论证。

如果要给零费用经营一个明确的定义，概括起来就是：“它是一种经营思路，它是一种经营实践，它是一种经营方式，它是一种经营艺术，它是一种竞争手段。

《零费用经营》一书结合时代特点和社会现状，运用先进的世界观和科学的方法论，借用大量鲜

<<零费用经营>>

活的成功案例，将现实经济生活中的人们乃至企业的经济行为条分缕析，深入研究了知识经济时代智力经济及其特征，从而证明了零费用经营的客观存在及其社会价值。

在《零费用经营》的第六章中，作者重点阐述了零费用经营的基本思路，并匠心独运地将每一条思路归纳为八个字的小标题。

在书中，我们可以读到关于零费用经营的基本思路，可谓精彩纷呈，实在令人拍案叫绝。

其中“运用信息，转为商机”告诉人们可以通过信息这种宝贵的资源来把握商机；“运用关系，转为渠道”阐释了“关系也是一种社会资源，一种无形资产，也就是某种潜在的财富”；“运用品牌，转为资本”引导企业实施品牌企业和品牌扩张；“运用知识，孵化财富”借用齐白石和金庸的奋斗历程以及联想、海尔等著名企业的成功案例说明知识经济时代里知识是创造财富的源泉；“运用经验，开启门道”印证了经验的宝贵……正如易新南先生在《零费用经营》一书中所说的：“今天站在现代这个历史的舞台上，我们已经清晰地看到，一股经济财富的潮流和一股知本(智慧)财富的潮流正在汹涌澎湃地向我们卷来，并且从交汇到联姻、繁衍形成了社会的主脉流，我们不得不心悦诚服地礼赞——财富是生产力之父，智慧是生产力之母。

”假以时日，零费用经营理论通过不断地融百家之长，贯中西之道，使其集腋成裘，日臻完善，从而更好地为我国经济建设服务。

与此同时，希望有越来越多的青年创业者在这本书的思想启发下走上成功之路，开启财富之门，其意义与价值同样是巨大的。

<<零费用经营>>

内容概要

《零费用经营》在数学界，“哥德巴赫猜想”曾经让多少数学家绞尽脑汁，苦思不得其解，甚至耗费毕生心血；在经济领域，企业如何用最少的投入甚至是零投入赢得更多的回报，实现利润的最大化，是多少企业家和商界人士渴望实现的奇迹。

但时至今日，如何证明“哥德巴赫猜想”中的“1+1”仍是数学王冠上一颗难以摘取的明珠，是横亘在数学家们面前的一座难以逾越的高峰；而在经济领域内，由易新南先生精心编著并经反复论证的《零费用经营》提出了一种创造企业发展奇迹的实用方法，为企业、商家赚钱赢利提供了窍门。

<<零费用经营>>

作者简介

易新南，湖南岳阳人，高级经济师，经营管理专家。

现任世界华商联合总会副会长、亚太旅游联合会饭店专业委员会常务主任委员、中国商业联合会职业经理人高级职称评定委员会副主任、深圳市饭店业协会会长、深圳市企业报刊协会副会长、深圳市知名品牌评价委员会评审专家、香港木林森国际林业集团有限公司董事局主席、香港金麒麟国际酒店管理公司总裁、深圳白玉兰酒店用品有限公司董事长、深圳百合国际酒店总经理。

先后在美国洲际、最佳西方、世界假日和澳门环球等国际著名品牌五星级酒店任职CEO。

陆续发表了《中外合资企业管理谈》、《提高效益大有可为》、《扬子江汇入太平洋》、《争当最佳业主》、《树立市场形象，争创两种效益》、《控制费用，势在必行》、《提高效益大有可为》、《饭店企业如何走出经营困境》等专著、论文，并获得优秀专业论文奖。

创作并发表诗歌、歌词等文艺作品近300首，其中《中华一家人》、《旗帜》、《使命》、《圣火》、《我爱妈妈我爱家》等获得国家、省、市优秀作品奖。

<<零费用经营>>

书籍目录

序 实践中的“哥德巴赫猜想”——易新南经济理论著作《零费用经营》初探前言第一章 零费用经营理论的由来第二章 零费用经营的思维第三章 零费用经营的必然性第四章 零费用经营理论的形成第五章 零费用经营遵循的规则第六章 零费用经营理论的基本思路第七章 零费用经营的企业运作第八章 零费用经营的有效范例第九章 零费用经营论者的特征后记

<<零费用经营>>

章节摘录

经典的经济学理论认为，企业追求的是利润的最大化。

企业的所有活动都是围绕着利润动机展开的，商人的所有经济行为也都是在利润动机驱使下展开的。因此，所有的经济活动本质上都是逐利性活动，所有的企业都势所必然的为利润而努力，这是企业家的根本使命。

然而，世界经济运动的规律证明，由于市场竞争的激烈加剧，企业的命运出现了千差万别、你死我活的状态。

针对如此严酷的现实，现代经济学告诉我们，在比较发达、正常运行的市场经济中，凡属竞争性行业最终不但进入微利经营时代，而且从根本上是趋向于“零利润”。

微观经济学从对市场机制的微观运行的分析中试图证明：追求最大消费利益的消费者必然会使其边际费用等于边际收益，从而达到消费者最适度状态；追求利润最大化的厂商必然会使其边际成本等于其边际收入，从而达到生产的最优状态。

当社会经济行为的每一方都达到最大值而趋于持久存在的相互作用时，即为均衡状态。

而这种均衡状态可因需求自动等于供给而自动实现。

微观经济学说明，追求效用最大化的消费者和追求利润最大化厂商的独立决策，将在所有市场上同时建立必然的、自发的均衡条件，而这种均衡是全社会达到最适度状态的均衡。

这种社会最适度状态就是帕累托效率最优状态。

微观经济学认为，完全竞争市场能够自动实现帕累托效率的最优。

数理经济学证明：当市场充分有效、经济处于均衡状态时，同质的商品具有相同的价格，产品的价格等于其总成本。

这是因为当市场机制处于有效运行状态，一般均衡正是产品市场和要素市场综合作用的结果。

这时不但没有超额利润，连一般意义下的利润都不存在，有的行业甚至将步入亏损的“冰冻期”，为此，产生了风行全球的“零利润定理”。

在我国，企业在生产经营中由于市场需求不足，行业竞争激烈，能源资源紧缺，燃料、生产材料价格、人力资源成本上涨，经营费用增加，使得企业经营成本上升。

在高成本压力面前，许多企业由于没有核心技术，没有品牌，产品附加值低，管理和技术设备水平不高，对国际市场的应变能力不强，只能走低价竞争的道路，靠薄利多销微利经营。

随着成本的比较优势减弱，这种粗放型的经营方式将严重制约企业的发展后劲。

同时，企业面临的经营风险将越来越大，企业生存的危机感越来越重。

在我国常常听说：“杀头生意有人干，赔钱买卖没人要。”

赚钱与赔钱的具体区别就在那加减乘除后的红黑数字。

因此，任何商人、企业家对于正负数据，对于各种百分比，对于各种行业指数，特别敏感牵挂，否则就像夜间行车不开灯一样，必然险象环生。

尤其是对于当今参与激烈竞争的任何企业来说，一方面要追求利润的最大化；另一方面随时有可能陷入零利润甚至亏损危机。

因此，企业经营者的压力：第一是效益；第二是效益；第三还是效益。

效益构成任何商人、任何企业家的职业生涯主要指数。

然而，追求利润，不只是收入减去成本费用的传统式理解，也不只是为了增加利润，要么增收，要么节支，别无他途式的传统式做法，在市场经济竞争日益激烈的当今，吸引企业家的还不是利润的本身，而是创造利润的惊心动魄的过程，以及一场场智力搏斗的商场狩猎。

<<零费用经营>>

后记

当今，我们正处在全球经济一体化、经济快速发展的时代，我们每个人也都在思考财富、追寻财富、创造财富、分享财富。

这个时代既造就了我们的生存环境，也造就了许许多多充满传奇色彩的财智人生，我们面对的是一个既熟悉而又新奇的新世界。

特别是对于我这个从计划经济走向市场经济的过来人，心中总是充满了历史的沧桑感。

在几千年的传统经济中“0”代表虚无，曾几何时，到了知识经济时代，“O”代表一个巨大的变数，一切创造的源头，当今世界竟然如此神奇地演变在我们的面前！社会把我们被动地卷进了时代潮流，我们又不知不觉地跟着冲起浪来，而今我们竟然还享受着冲浪的无穷乐趣。

也就是在这样一种所见、所闻、所获、所思的激励下，产生了最初提笔著述《零费用经营》一书的冲动。

我一直认为经济理论是一个高深莫测、浩瀚无边的领域，而我作为一个企业家、一个职业型经营管理者、一个微型的经济细胞体，要想在这个领域里舞文弄墨的确是件高不可攀的事情。

当初也就是凭着一个梦想，一股子不服输的劲才跃跃欲试。

好在我们时遇这个千载难逢的财智时代，我自己有长期在企业工作的实践，有成功与失败的感悟，有对经济活动的观察与思考，有师长同仁们指点迷津，特别是有许许多多的白手起家、从无到有、创造奇迹的成功案例，这些都为我著述《零费用经营》一书垫了底、壮了胆、加了油。

现在看起来，写书的过程，与其说是赶鸭子上架习作课题的过程，不如说是一个非常难得的充电学习的过程。

我也发现在撰稿增厚的同时我自己也在同步成长。

这真是著作一本书，胜读十年书！书本终究是要提交给广大读者的，因此，我在著述时，力求从当代经济运行轨迹中，从当今企业生存状况中，从商人下海拼搏的历程中，找到表现经济行为的灵魂、奥妙和神韵，收获它创新的辉煌成果，探索知识经济的思维方式，挖掘它内核中的“脑白金”，提炼东方商业文化特色，放在一种时代化、通俗化、大众化、人文化的背景中去思考。

同时，我还在文字表现上注重事实，多用案例，力求内容丰富，立意新颖，观点鲜明，文风严谨，语言活泼，审美艺术，融可读性与实践性、可操作性为一体，使它既有学术理论价值，又有实践运作价值。

所有这些企求的目标都源自父母在我幼小劝学时的教诲：“书中自有黄金屋。

”从此以后我在书山中执迷不悟，淘金不止。

《零费用经营》这本书是否符合我的初衷？是否达到这个效果？是否有一点点“黄金屋”的影子呢？是否也有读者可淘的金子，哪怕在书卷中能闻到一点点金子气息呢？现在只有诚恳地接受广大读者的评点了。

我只是期望从抛砖引玉中找到自己今后的努力方向，看到与时俱进中的距离。

丑媳妇总得见公婆，在这本《零费用经营》即将出版发行之际，我心中一直躁动不安的是，因为我自知能力有限，水平有限，书中一定存在诸多谬误，这不是说上一句在所难免的话能搪塞过去的。

我衷心地希望，我的读者、我的同仁、我的老师们随时斧正，并为零费用经营理论的形成慷慨赐教，因为只有厚积才能薄发。

我还要向读者敞开心扉的是，《零费用经营》不是我凭空臆造的，它首先是我们这个时代经济发展实践的产物，我的作用仅在于对它进行了挖掘、加工、整理。

零费用经营理论也不是我随意发明的，它首先是千千万万成功企业、千千万万财智代表们长期努力的结果、不断创新的结晶，我的奉献仅在于借花献佛般进行理论的总结和系统的推广。

无论这本书的理论水准怎样，无论这本书的实用价值如何，无论广大的读者评价怎样，我要说的是：

“对于这本书，我是用心写的，敢负责任的！”人的一生活充满着无数的挑战，我这一生也和同辈人一样应对过许许多多的挑战，也做过许许多多的事情，但我深切感受到对《零费用经营》的研究是我一生中最有意义的事情。

既然我与《零费用经营》结下了不解之缘，今后我还要义无反顾、孜孜以求地把《零费用经营》的理

<<零费用经营>>

论探讨研究继续深入下去，我还要写出它的姊妹篇。

《零费用经营》不是经营活动的“宝典”“秘笈”，但它涉及面很广，时代感很强，智慧度很高，知识性很厚，对它的研究的确不是一件容易的事情，也是不可穷尽的。

也许我现有的研究成果还仅仅是起步，还只是“盲人摸象”寓言中的似像非像。

既然《零费用经营》是在实践中渐趋雏形的，它也要随着实践的深入而不断地发展、丰富和完善。

可是，对于这么一项浩大的系统工程，以我个人的绵薄之力去构筑它是远远不够的，更何况我是一个常常失落于种种局限之人，我迫切需要知识与智慧，需要理论与艺术的抽象力，需要各方面的帮助。

因此，我殷切希望，凡对《零费用经营》感兴趣的工商各界、企业团体、研究教学机构或专业人士与我合作，共同努力将《零费用经营》发掘下去，推广开来，应用到实践中，使它对我国的经济发展发挥更大的作用，做出更大的贡献。

同时，我也欢迎《零费用经营》的读者们随时反映质疑和咨询，欢迎大家的争论批评，我一定悉心接受并乐意为之服务。

在《零费用经营》出版之际，我要衷心地感谢许多资深的专业行家的赐教指点，特别是要感谢禹露先生、霍克先生、苏晋云先生、王文斌先生、李强先生的理论指导。

同时，还要感谢黄显梅、凡卓、易铭、戴跃进、曾桢、陈思所提供的各种支持和帮助！经济管理出版社对本书的出版给予了大力的帮助和支持，沈志渔总编、勇生主编、张艳编辑和林晶为本书付出了宝贵的劳动，保证了本书的出版质量，由于他们的编审斧正才使---I+稿雕琢成器，增辉添彩。

在此，一并表示衷心感谢！当然，我还要感恩为我们带来财智人生的伟大时代！ 2006年5月26日于深圳

<<零费用经营>>

编辑推荐

易新南先生的《零费用经营》不是教我们如何“空手套白狼”，而是启发我们如何通过创新经营理念，去获得资金、市场、人才……读后深感这是经营管理高手应有的一种境界!值得追求!

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:<http://www.tushu007.com>