师兄师姐们的生财之道

在求学的道路上，因为是“过来人”，师兄师姐的经验和教训格外受到学子关注。现如今，不少师兄师姐发现了另类的生财之道，即售卖自己的“学习方法”、“求学经验”、“课堂笔记”。尽管价格不菲，但仍有不少学子追捧，认为花钱买这些经验可以少走弯路，非常值得。

在校大学生开讲座收费

近日，微博上流传的一张广告单引起了许多网友的关注。广告中写道：“怎样让自己像优秀生一样愿意学习、主动学习？主讲人在十五年的学习生涯中有亲身体会，而且讲课经验丰富，自信本课程能够让同学们在学习上有所突破！”授课收费500元。落款写着：“张傲然，2010年高考674分，考入北京大学”。

广告单中的主讲人张傲然说，今年暑假，一些亲朋好友想请他给孩子讲讲学习方法，自己转念一想，不如多招些学生一起讲，在分享自己学习经验的同时，也可以挣点学费。主意打定后，张傲然便约上朋友印制广告，还租用小区里一间会议室作为教室。“到现在为止，除了亲戚朋友的小孩外，已经有10个人报名了。”张傲然说，他计划开办三期，每期两天，共10个小时。

在读研究生自组考研辅导班

对于考研学子来说，过来人的经验更为宝贵，因为研究生入学考试除了公共课之外，专业课都是各学校自主命题。如果能提前把握研究生导师的研究方向、命题思路，甚至思维偏好，相信多数考研学子都会不吝投入。

王志本科就读于一所名不见经传的学校，学的是新闻专业，他一直对北大十分向往，希望通过读研究生圆梦北大。经过自己的努力，王志顺利被北大录取。在备考的过程中，王志研制了一份非常详细的书目，供后来学子参考。这份翔实的北大新闻传播学院考研书目，几乎成了备考北大新传院学子的必备品。然而，只有书单，许多学子还感觉不满意，希望王志能够现身说法，为他们讲课。于是，王志和几个朋友一起，开办了一个小规模的考研辅导班，定向北大新传院考研备考。

与其他考研辅导班相比，王志创办的辅导班价格并不贵，一般收费在800-1500元之间，讲解约20个课时。不少考北大的学子都愿意花这份钱，“哪怕不学什么，只是认识这些师兄师姐，也值了！”上过这个辅导班的张同学表示。

毕业生开公司培训求职

大学毕业前，写简历、面试、求职是每个大学生必不可少的一步。如果有专门的公司指导学生如何求职，通过一系列培训得到心仪的岗位，你会选择吗？三位来自清华和北大的“大牛”就是因为提前找到了优质工作，此后不断被学弟学妹们要求分享求职经验，这些过来人继而办培训班，办网站，最后专门开起了求职公司，误打误撞将兴趣发展成了事业。

在学校举办的经验分享会中清华学生王迈发现，很多师弟师妹们根本不知道如何求职，甚至简历和求职信都没有写过，更加不知道一些大公司的面试技巧。而在大学中，也缺乏对职业教育、职业规划的引导。“我们觉得应该干点什么，很多同学不知道怎样去求职，而求职就是我们擅长的”。于是，王迈和同学开始合办公司，专门指导师弟师妹们如何求职。他们尝试着办了一期收费的培训班，每人500元，招收了300多人。

（摘自《京华时报》9.25 张晓鸽/文）

取财有道

一个人能搬动多少现金

我们在一些关于黑帮的影片中，经常会看到现金交易，黑帮老大通常让他的手下拎一个手提箱，一打开，就是几百万；在一些抢银行的镜头中，我们比较熟悉的就是劫匪拿着个黑袋子抢劫后分赃，那麻袋一倒出来就是上千万。

我们大多数人不是富豪，而且都是遵纪守法的好公民，一般不会有那么多钱，所以我们很难获得一个直观的印象，那么多钱放在一起，到底有多重？多大体积？以人民币为计算对象，每张100元人民币长为155毫米，宽为77毫米，一张纸币的厚度为0.1毫米。

100万现金需要有1万张纸币，我们把它们按照2×5×1000的方式码在一起，那么就会得到一个长、宽、高分别为31厘米、38.5厘米、10厘米的长方体。这些你用随身的背包装起来是不成问题的。

1000万的体积是100万组成的那个长方体的10倍。这需要100000张人民币，我们按照5×10×2000的方式摆放，就会得到一个长方体，它的长、宽、高分别是77.5厘米、77厘米、20厘米。由此我们知道，电影中劫匪拿着袋子去抢银行，如果他抢的全是现金的话，那个袋子能装上千万是可能的。

那么1亿元人民币呢？一个人能不能搬走呢？我们来算一下，要凑成1亿元，需要1000000张纸币，我们把这些纸币按照10×10×10000的方式摆在一起，就会得到一个长、宽、高分别为1.55米、0.77米、1米的长方体。劫匪对此表示压力很大，因为给他这么多钱，他一次也拿不走。但是对运钞车来讲就是小菜一碟了。

我们继续计算，10亿元有多少呢？10亿元相当于10000000张百元大钞，我们把这些纸币摆好会得到一个三条棱长分别为3.1米、3.85米、1米的长方体。要想迅速转移这些钱，还是比较费劲的，运钞车也有点吃不消了。那么100亿呢？摆好就是7.75米长、7.7米宽、2米高的一个长方体，确实很恐怖，因为这些钱大概可以装满一大间屋子了。

（摘自《地球人不是都知道》 李佳/著）

奇财异富

开家宾馆卖家具

上世纪50年代末，德国柏夫兰杜夫市一位名叫阿尔伯特·诺斯多夫的木匠，创办了一家家具工艺坊，生意做得非常不错。经过十来年的努力，工艺坊发展成了一家拥有近百名员工的专业家具公司，然而让人没有想到的是，公司反而就此进入了“瓶颈”。因为以前办小作坊的时候，阿尔伯特经常跑到客户家里实地勘察，根据每户人家的不同格局和装饰品味来设计不同风格的家具。但成了大公司以后，阿尔伯特就很少直接面对客户了，因为那已经是门店营业员的事情了，而营业员只能做一些并不十分准确的推荐，所以公司与顾客之间也就随之而出现了脱节。

如何才能重新架起一座与顾客之间的桥梁？阿尔伯特的心里突然蹦出一个主意：不如开一家宾馆用来卖家具！半年后，阿尔伯特在公司不远处开起了一家宾馆，阿尔伯特用自己的家具产品，对宾馆进行了家庭式布置，甚至还增设了厨房，当然厨房里面也几乎全是自己公司的家具产品。这些风格各异的家庭式布局让宾馆显得特别温馨，吸引了很多顾客，生意非常好。

一家宾馆的生意再好也总不会24小时都客满，白天的时候自然有大部分客房是空着的，而这也正是阿尔伯特想要的，白天，这些空客房就承担起了“展览”的任务，使家具客户和代理商们能在这里得到更多不同风格的体验，从而使客户拿定主意，促成生意。

（摘自《现代青年》第4期 陈亦权/文）

孔方学院

『伤心凉粉』和『开心冰粉』

成都市郊洛带古镇有一家小吃店的“伤心凉粉”很有名。这种凉粉最大的特色就是辣，在吃的时候人会冒汗，甚至会掉眼泪，鼻涕直流，因此店老板就给凉粉起了一个奇特的名字：“伤心凉粉。”

开业之后，“伤心凉粉”的生意特别好。然而，一天老板看到一个老太太来店里吃“伤心凉粉”，她吃的时候，汗水、眼泪直流。爱吃辣椒的人都知道，吃完辣椒不能喝热水，这样会越喝越辣。老太太因为平时不能吃辣椒，这时就拿起随身携带的热水喝了几口，她马上就被辣得满脸通红。于是，老板赶快把老太太扶到阴凉的地方坐下，歇息了一会儿，老太太才慢慢恢复了正常。

此后，老板开始思考：如果不加这么多辣，就失去了“伤心凉粉”的特色。可是，这么辣，有的顾客却接受不了。这时，他忽然想到四川一种经典小吃——冰粉。凉凉的、甜甜的冰粉能够有效地缓解辣度。老板马上给店里的凉粉多加了一种新的调料，起名“开心冰粉”。

每当顾客吃完又麻又辣的“伤心凉粉”后，再来一碗又冰又甜的“开心冰粉”。不知不觉中，每人的消费量便从一碗变成了两碗。

就这样，小吃店老板运用自己的聪明才智，为自己争取到了更多的利润。

（摘自《中国花卉报》 陈悦/文）

赚钱新招

只卖六道菜的餐厅

经营智慧

倘若你去某家餐厅就餐，餐厅老板告诉你只有六道菜，你是否会起身走人？在沈阳，有家只有六道菜的餐厅，地理位置奇特，一般人找不到，没有招牌，不做广告，甚至顾客只有通过电话才知道它的所在。由于秘而不宣，神秘莫测，愈加激发了顾客们前去消费的欲望。餐厅每天生意火爆，需要熟人提前预约才能如愿。

这家餐厅的老板老范是沈阳人，以前是厨师。失业后，他通过对沈阳人的调查，发现商业人士吃饭很费力，不是我的问题，是吃到安全、高品质的菜很难。于是，他把自己的一处院落改装成一间私房菜馆，因为有家庭氛围，让人格外放松，这里成了不少老板私聚、释放压力的好去处，每天食客不断。

很多食客会好奇，到底是哪六道菜能让一个餐厅保持盈利呢？其实这六道菜并不特别神秘，但用料和做法十分考究，比如，坚持用意大利进口初榨橄榄油拌凉菜，定做非转基因大豆油炒菜。这六道菜的菜单是：两荤（根据季节选择日本雪花牛肉粒、阿拉斯加龙虾、呼伦贝尔羊肉、西班牙黑猪肉等）、两素（根据季节选择，全是有机蔬菜，当天采摘）、一汤（含辽参、虫草等天然昂贵食材）、一冷盘（三文鱼、有机水果）。老范的思路就是食不厌精，他制作的炖肉都是花六七个小时，小火慢慢煨出来的。舍得时间，出品不多，每天至多能招待三桌客人，每桌大约六个人。

私房菜馆每桌消费都在2000元左右，扣除水电、人工和原材料等成本，利润率能达百分之四十。也就是说，如果每天接待三桌客人，老范每个月的纯收益高达7.2万元。顾客以私企老板和企业高管为主。“当老板压力太大，现役喜欢找安静的地方，私密、放松，是他们来我这里吃饭的一个很重要的原因。”老范说。“他们在这里很放松，高兴时，在屋里跳舞。每个房间配备音响，可以唱歌，也可以看电影。”由于做足特色，这家神秘餐厅的生意做得红红火火。

（摘自《英悫》第8期 吉祥/文）

做失意者的生意

菲尔沃特是美国纽约曼哈顿金融街一家快餐店的老板，经营快餐6年来，由于利润越来越少，快餐店已经到了快要歇业的地步。他想到了转型。但做什么好呢？他忽然想起以前观察到的一个现象，每当道琼斯工业指数下跌时，附近的证券交易所就会跑出许多失意的炒股人，其中有不少人会直接奔向附近的酒吧借酒消愁。但是，有不少人因为囊中羞涩或者心情郁闷，不愿付钱。想到这里，菲尔沃特灵光一闪，要是自己开个可以赊账的酒吧，不是可以吸引更多的顾客吗？

菲尔沃特毅然把他的快餐店改成了一个酒吧，取名为“地中海赊账酒吧”。酒吧有一个别出心裁的规定：只要当天“道指”每下跌一点，该酒吧就允许顾客赊欠50美分的酒账，这是下限金额；如果该股指下跌了100点，那么顾客就可以赊欠50美元，这是上限。

“地中海赊账酒吧”的广告一亮相，立刻引起这条街上投资者的注意。开始是那些遭受经济损失、无钱买酒的客户来喝酒。后来，附近那些生活不得意的人也偶尔来凑凑热闹，到最后，很多人只是慕名而来，想要看看这个给失意者带来安慰的酒吧。“地中海赊账酒吧”也因此越来越有人气。可以赊账，其实是菲尔沃特给失意者找的一个借口，他让在投资上受到打击的人在现实生活里找到了心灵的慰藉，所以大获成功。

（摘自《经理日报》8.22 鄢世洪/文）

人生有财

工资条例为何夭折

收入分配制度改革总体方案的起草工作于2004年启动，作为收入分配改革中重要内容的《工资条例》曾被寄予厚望，但在2010年上报国务院之后就销声匿迹了，参与分配改革方案制订的人士透露，由于争议较多，《工资条例》受到垄断行业的强烈反对而“夭折”。

谁在反对工资条例

如今这个多元化的时代，无论是某项立法，还是某项改革，必然会有各种博弈，有人支持就会有人反对，这很正常。问题是，我们必须要搞清楚是谁在反对而且是强烈反对《工资条例》，因何反对，以何种方式反对？如果不搞清楚这些问题，支持者与反对者就无法进行公正公平的博弈。

改革过程中出现博弈并不可怕，可怕的是公众不知道自己和谁在较量——也就是说，不知道对手是谁，“敌人”是谁；更可怕的是，不知道对手以何种方式表达反对意见。如果公众处在明处，而对手处在暗处，显然，最终吃亏的是公众。因此，谁在反对《工资条例》，以什么方式反对，有关知情者应该公开准确信息。围绕收入分配制度改革的这场博弈，才是公平公正公开的，否则，天平就有可能向干扰者倾斜。

其实，杜绝干扰也不难，只要有关部门开门立法，让民众全程参与改革，不给干扰者留下作为空间，即使垄断行业想干扰也没有机会。如果政策制订过程处于保密状态，公众无法监督，自然就给了干扰者阻挠改革的机会。

更重要的是，任何改革都有阻力，改革的主导者要有不怕阻力的勇气。如果因为某些阻力，《工资条例》就销声匿迹了，恐怕还是改革的勇气不够。我们要意识到，如果这一轮收入分配制度改革向垄断行业妥协，对改革的破坏力更大，我们要为收入分配不公付出的代价也更大。

如何打破收入分配坚冰

工资改革伤及垄断行业的既得利益，垄断行业站出来反对，似也正常。问题的关键在于，垄断行业的“反对有效”！工资条例因垄断反对“夭折”，不只是决策的尴尬，也是弱势群体分享改革和社会发展的权利的尴尬。弱势群体无法如期共享改革发展的成果，也给下一阶段的收入分配改革增添了不少不确定性因素。

工资条例因垄断反对而“夭折”，折射出打破收入分配坚冰的难度。但是，社会财富两极分化，收入分配的坚冰，必须打破，否则，无法建成橄榄型社会，不利于社会发展目标的实现，也不利于社会和谐稳定。如何打破收入分配坚冰？首先要公平分配话语权，打破垄断行业握有更多、更重的话语权现状，给草根、弱势群体更多的话语权，让其能够表达诉求、主张权利。其次，收入分配决策，要吸纳民意，而不只是由专家、学者闭门造车。让民众说话，听听民声，多方考量，综合平衡，避免“砖家”屁股坐偏。再者，不妨公开垄断行业的收入水平，使之接受民众监督，倒逼垄断行业在收入分配改革上作出应有的让步。（综合《南方都市报》10.28、《羊城晚报》10.29）

风向

财政补贴乱象何解

10月23日，“太阳能教父”黄鸣爆料行业潜规则，并实名举报江苏质检院伪造质检报告，与日出东方公司合谋骗取节能补贴。尽管，截至目前，就黄鸣所举报之个案而言，究竟真假与否、违规程度严重与否，尚未有最终定论。但是，不可否认的是，随着我国逐年加大财政补贴的力度，由此所产生的种种乱象，已日渐增多。

回顾近年来的财政补贴乱象，不仅存在如黄鸣举报所涉的骗取补贴行为，更普遍存在重国企轻民企、重上市公司轻中小企业等分配不公的现象。据全国政协委员高明华调研，2001-2008年，虽然国有企业的真实净资产收益率为-6.2%，但其所获各类财政补贴却高达6万余亿元。与之相比，民企尽管亦可享受财政补贴的雨露，但补贴金额却不可与国企同日而语，补贴申请过程亦相对曲折。而根据相关统计，2011年我国仅90家上市公司即获得财政补贴39亿元，平均每家4500万元。与之相比，诸多中小企业却所得甚微，其即使事实符合财政补贴的相关要求，具体申请亦往往艰难无比。

固然，部分国企因担负稳定物价、确保民生的责任，部分上市公司因涉及新兴产业、且技术创新较多，其分享更多的财政补贴，也无可厚非。但是，国企对财政补贴的过度享有、甚至形成过度依赖，则不仅会弱化国企的市场竞争力，更对民企造成相对的不公平。而上市公司对财政补贴的过度占有，往往是地方政府有意倾斜的“面子工程”。

财政补贴不应过度拘泥于企业资本主体和规模大小的不同、更不可视关系亲疏而厚此薄彼，而应根据企业真实的治理水平和创新程度，真正将财政补贴“一碗水端平”。而欲达此目的，则应在细化财政补贴的申请标准和申请流程之余，通过强化财政补贴的透明化操作、以及健全财政补贴的事后问责机制，从而在制度上确保财政补贴分配的公平、并以此抑制住权力寻租的冲动。

（摘自《新京报》10.25 杨国英/文）

经论

世界经济未来全靠女性了？

每当经济进入低谷，人们往往都会本能地怀疑过去的经济模式转而寻找新的“繁荣之路”。如今，发达经济体正在积极地推行货币宽松政策，而新兴经济体正在艰苦地谋求改革转型，但效果都不太理想。

就在这个时候，一个“高招”出现了。一家美国咨询公司日前发布一份报告指出，在未来10年可能将有近10亿女性进入全球劳动力市场，但她们的经济潜力却没有得到完全发挥，如果女性就业机会与男性相当，那么到2020年，中国、美国以及英国等国的GDP可能会增加5%左右，日本的GDP则可能会增加9%，而像埃及、印度这样的女性劳动力参与率低于30%的国家，增长则会更加明显。

众所周知，在日本，人口老龄化导致年轻劳动力供给不足是经济不振最严重的症结之一。如今，中国以及其他发展中国家同样开始进入人口老龄化阶段，劳动力供应开始出现相对短缺。从人口增量上想办法已经没有多少空间，一些专家因此提出“延迟退休”的应对方案，填补劳动力供应以及社会保障资金的缺口。美国咨询公司的方法，同样是在存量上挖掘潜能，只不过将目标从老人转向了女性。

虽说延迟退休政策已经被不少发达国家用过，但事实证明，延迟退休是一个“躲得了初一躲不了十五”的短期之策，该来的早晚会来。而如果让全世界那么多受到不公平就业机会的女性参加到市场分工中来，这将是一个多么大、多么长的劳动力供给之源啊。北京大学国家发展研究院教授姚洋透露，当前中国，20至30岁年龄段的年轻人受教育年限平均较50至60岁年龄段的人高3.4年，据此测出劳动生产率平均则要高出30%至40%。从这个角度分析，让更多的年轻人参与工作无疑要比老年人更有效，何况，年轻人的消费能力同样是老年人比不了的。如此来看，让更多的女性公平就业去替代延迟退休，既能解决长期经济增长问题，又能解决延迟退休给百姓带来的痛苦，岂不两全其美？

（摘自《北京晨报》10.29 孙春祥/文）

风潮

阿根廷纸杯里的星巴克

阿根廷的星巴克觉得非常对不起大家。它发表声明，星巴克进口纸杯已经用完并停止进口，您喝到的星巴克咖啡可能是用阿根廷国产纸盛装的。

国际经济衰退之下，发展中国家纷纷采取不同措施以求自保。阿根廷自2001年遭受严重经济危机之后，25%的通胀率居高不下，居民购买力极度下降，造成国家经济崩溃的灾难很有可能。

“招数”只有限制进口。为了避免国际贸易组织的处罚，阿根廷采取“钝刀杀牛”的软限制措施。也就是说，阿根廷没有公开禁止各个品类商品的进口，但将现存的非自动许可证覆盖范围延伸到所有进口产品。需要批准的进口项目不断累积，而政府似乎有意无意地降低程序运行效率，堆积如山的货品要拖延好几个月才能获准进口。

阿根廷政府希望借此继续保持贸易平衡顺差，防止美元逃离阿根廷。在全球金融危机之下，只有通过限制进口，以及限制本国居民购买美元，政府才能够保证美元储备以偿还即将到期的国家债券及贷款。短期内，这些政策确实产生了效果。今年4月，阿根廷央行消息，国家外汇储备达到500亿美元的历史记录，贸易顺差也保持在10亿美元以上。

限制进口措施遭到国际社会的严厉批评。6月，42个国家向世贸组织控告阿根廷限制进口是实质上的贸易保护主义。但是政府却表示，所实行的进出口政策完全符合世贸组织的规定。阿根廷限制进口产品，是保持现有经济体制不致崩溃的优选手段。虽然招致了许多国家的不满，但真正对阿根廷采取贸易报复的国家却为数寥寥，国际社会对此仅停留在打口水仗阶段。既然利益多于弊端，阿根廷政府自然何乐而不为之，关门数钱去了。

（摘自《财经国家周刊》第22期）

风标

国企“小社会化”背后的隐秘动机

日前，国务院国资委主任王勇向十一届全国人大常委会作《国务院关于国有企业改革与发展工作情况的报告》时表示，国有企业承担的社会负担沉重，他以央企为例称：“中央企业还有医院、学校和管理的社区等社会职能机构8000多个，对这些机构的费用补贴每年多达几百亿元。”

我们不禁要问，在经济社会发展中国企到底应该扮演什么样的角色？国企首先是企业，要靠盈利满足自我生存和发展，与众多的市场化企业（民营企业）相比，国企办“小社会”似乎背负了沉重的包袱。但国企在金融待遇上、在项目上、在准入上都占着先天优势，中小企业（主要是民营企业）在竞争中事实上是处于不利地位的，但它们贡献了中国60%的GDP、50%的税收，创造了80%的城镇就业机会。与此同时，国企的发展却逐渐变成特定的利益集团，游离于全民利益之外。很多国企正日渐变成“内部人”的企业，变成特定利益集团瓜分、流失国有资产的猎场。

为什么国企改革和后勤服务社会化喊了十多年，如今还有那么多国企“小社会”，每年补贴多达几百亿元？其实，这是国有企业变成内部人企业的又一个有力证据。因为想方设法留住“小社会”，不仅可以为内部人谋求一系列的配套利益，增加各种隐性福利，同时也是国企从政府索取更多资源和支持的借口。

（摘自《证券时报》10.30 宣宇/文）

风声

困住消费者的“囚徒定价”

如今，你如果需要买一个家庭式的彩色喷墨打印机，价格非常便宜，一般三四百元就能买到。可是一套彩色墨盒也需要100多元甚至200元，你没有介意，一起买回去了。不久之后，你忽然觉得不对劲了，一套墨水在不知不觉间就很快用完了，再买又要花100多元。支出不断增加，很快就超过了打印机本身的价格。你烦透了，真不想再买墨水了，可是打印机又成了摆设。这时你会不会感觉自己成了这打印机的“囚徒”？

没错，这就是厂家的“囚徒定价”策略，先用低价把你吸引过来，一旦你上钩了，你就成了商家的囚徒，即使商家在后面还有昂贵的收费，你也只能乖乖就范。在这种定价策略之下，打印机几乎没有利润，墨水的利润却可以达到百分之三千，即售价是成本的30倍！

打印机是个使用期限较长的商品，用上三五年不成问题，对厂商来说，打印机价格再高，也只能赚取一次性利润，利润所得有限；更何况，打印机价格太高，就会导致购买者减少，销售规模上不去，大大影响厂商的总体利润。因此厂商特意放弃打印机的利润，而在墨水等后续产品上赚钱。

（摘自《百科新说》）

经典