企业如何在动物园“抢钱”

自上世纪50年代兴建开始，动物园一直被定义为非营利的政府公益项目。可近年来全国动物园大多采取“政府招商，企业投资管理”模式，民营资本几乎渗透并控股了动物园的大多数。那么这些靠营利生存的企业是如何利用动物赚钱的呢？

两年认养费熊猫吃一生

熊猫一向是当之无愧的动物园镇园之宝。以武汉一家动物园为例，其大熊猫馆的两只熊猫，每年可为动物园吸引150多万人次参观，而整个动物园每年的游客不过600万人左右。除了门票，熊猫馆外的冠名牌更是收入不菲。重庆野生动物世界的饲养员张伟介绍，每次都有很多单位争着要认养像熊猫这样的热门动物，越热认养费用会越高，根据出钱的高低和关系的远近排序，入围单位的名字将刻在介绍牌上。一头熊猫寿命以二十五年计，两年的认养费够一头熊猫吃一生，后面的都进了熊猫馆的私人承包商的腰包。

“专供”生财

国宝熊猫“生财有道”，非国宝们也赚钱有方。大象馆的围栏上有两个看似非常矛盾的牌子：“禁止投食，违者罚款”；“香蕉一根十元钱，专供大象。”很明显，游客投喂动物只能通过“园区专供”。大象、犀牛、河马等动物，对游客的吸引力不高，但动物园通过“专供”，一边收了钱，一边还延长了游客的驻足时间。

除了这些食品专供，动物馆周边销售小屋的“专供”对动物园来说则更有价值。这些纪念品销售小屋在大象、犀牛等体型巨大但结构简单的动物场馆特别常见。它们在野生动物世界已经形成了一套流程，园方与玩具、挂链饰品和布娃娃生产厂商签订了常年合作协议。厂方负责生产，动物园负责贴牌和展出，分销的收入由于剔除了产业链中部的转手环节，动物园分利丰厚。

“身后事”的猫腻

鳄鱼馆并不像熊猫馆那样总能挤满游客，它的模样也很难做出令游客乐意购买的周边产品，但偶尔出现在鳄鱼馆的两三个游客，往往是鳄鱼馆的大主顾。难道真有人想在家里养鳄鱼作宠物吗？实际上他们更感兴趣的是鳄鱼尸体。由于鳄鱼的购进、饲养和展出都由鳄鱼馆负责，那么鳄鱼的“身后事”自然也由鳄鱼馆来经手。一般情况下，正常死亡的，买主私家车开进来，一个白色尼龙编织袋就可解决问题。如果买主还有防腐或者制作标本的需求，还可以联系动物园里专门制作标本的人。

根据我国有关部门的规定，只有动物园、马戏团等一些特殊单位才能按国家规定的调拨价格买卖一定数量的野生动物。而国家的调拨价格又和国际国内野生动物的黑市价格有着极其悬殊的差价。而动物死亡，除非特殊情况，动物园一般不需要负任何责任，只要在动物数量增减表上注明时间和大概的原因就可交差。于是低进高出成为动物园这“赔本买卖”最大的暗流。

（摘自《商界》第6期 熊奇/文）

取财有道

成功仅花两毛二

在寒冷的俄罗斯，一年的平均气温只有4.9℃，可以用天寒地冻来形容。因此，各种取暖器材异常热销，由于产品和功能基本大同小异，少有创新，再加上残酷的竞争，使得很多厂家都濒临倒闭的边缘。在圣彼得堡，有一家取暖器厂也同样陷入了这种尴尬的境地。厂长尼古拉耶维奇·普鲁申科决定用广告来改变工厂的命运。然而，在全体员工大会上，这个提议几乎遭到了所有人的反对。因为，在报纸的黄金位置和电台投放广告，其投入是非常惊人的数字。这时，一个新来的叫帕夫洛夫斯基的年轻人自告奋勇，他决定用自己的行动来彻底改变工厂的命运。

通过调研，帕夫洛夫斯基发现，取暖器的安全是最主要的问题，曾经有多个家庭由于使用不当造成取暖器倾倒而使家中的财产毁于大火。他由此得出结论，取暖器根本就不需要做广告，其功效早已家喻户晓，相反，他觉得，只有在安全上做足文章，才是最关键的事情。

那么，如何才能使这个高温的玩意儿做到真正安全可靠呢？经过苦思冥想，帕夫洛夫斯基终于发明了一种小小的嵌入式装置，在打开取暖器的电源开关后，必须使机身平放，嵌入式开关受到挤压才能接通电源，而稍一倾侧，底盘下那个小小的嵌入式装置就会松开，从而自动断开电源。保证了取暖器在倾倒时候不会发生火灾和意外伤害。这个装置所用的材料仅仅是一个塑料棍、一块铁片、一根弹簧和两颗螺丝，其价值折合人民币两毛二分钱。

该产品一经问世，即收到了广大客户的异常青睐。几乎所有的家庭都换掉了那种容易引发火灾的老式取暖器，该工厂一下子赚了个盆满钵满。如今，该厂的产品几乎遍及了全俄罗斯的每一个角落，并且远销全球数十个国家和地区。

（摘自《雨花·青少刊》第5期 方益松/文）

孔方学院

美国大学生毕业后为何成债奴

2011年，美国大学毕业生创造了一项也许他们自己并不欢迎的纪录：每个学生的贷款平均为2.29万美元。

根据美国大学理事会的统计，2008年毕业的本科大学生中，三分之二的学生学位到手了，还债的日子也开始了。所以美国大学毕业生最怕找不到适当的工作，薪水太低的工作也就能管管吃饭、有个地方住，但学生贷款是非偿还不可。一名刚获得MBA学位的学生向朋友们讲了一个玩笑，他说在人生中第一次投资就是只赔不赚，为什么呢？虽然拿到了MBA学位，但却背上了11万美元的学生贷款，这需要几年的时间才能还清，而且前提是一定要有一个薪水不低的工作。

一名23岁的女孩在学院拿到了学位后立即找到了工作，在校期间因学费上涨，她借款的数额由5万美元上升到7万美元。工作后，她每月至少要付1000美元的账，她现在的希望是能在10年内将大学教育贷款全部还清。她说，如果让她重新选择，她宁肯先在社区学院学习两年，再转学到四年制大学，这样可以省下很多钱。

（摘自《南国都市报》2.25 乔磊/文）

人生有财

卖“废品”赚洋钱

近年来，工作之余搞个第二职业已经被越来越多的白领们所接受，开个网店，则是大多数人不约而同的选择。不过，同样是开网店，陆阳走了一条不同寻常的路，她开辟了一片“海外战场”。

有一次，她无聊中在常去的外国购物网站上点了“中国商品”一栏，里面卖中国特色的商品居多。她发现一本普通的《毛主席语录》能卖到30美元。小时候常见的搪瓷杯子、手编草帽都有人卖，而且都能卖上价。

陆阳家里有一条几年前在云南买的蜡染围巾，回家后发现无法搭配衣服，在衣柜里一扔就是好几年。要不把这条围巾挂网上卖着试试？她在美国购物网站“ebay”上注册了一个小店。这条围巾陆阳是花50元买的，她尝试性地挂了40美元出去。没想到，三天后围巾被一名美国买家买走。

成功卖出一条围巾后，陆阳开始在家里翻箱倒柜，把那些有点特色，平时根本用不上的东西一一拍照，放在小店上。她妈妈上中学时背过一个军用水壶，水壶底被硬物磕过，凹进去一块，还掉了点漆。陆阳特地连灰都没擦，原汁原味地传到网上，标价80美元，这次比围巾卖的还快。第二次做生意，陆阳有了培养客户的意识，寄包裹时，她特地奉上了一个民族风的小零钱包。买家收货后，特地发了一封信给她表示感谢，此后，更成了陆阳的忠实客户，还在美国的朋友圈中免费宣传陆阳的小店。

（摘自《沈阳晚报》）

赚钱新招

一元酒店有钱赚

唐思是个酒店。一般来说，在中国要订廉价的快捷酒店，一个晚上也要一百多元人民币。而唐思酒店房间在促销的时候，一个晚上是人民币1元钱，平常价格经常在30元至50元之间。那么唐思为什么这么便宜？

首先是节约成本。这家酒店不让任何旅行社代卖酒店床位，这样就没有提成的成本；不设任何营业点卖酒店床位，这样就没有行政支出成本、没有人员成本；只能在他们的网站上，才可以订到房间。

酒店入住的流程是这样的：在网络上预订房间，付了房间的费用之后，有网络订房程序会问你，住酒店，是自己带毛巾，还是租毛巾，租一条毛巾是人民币10.6元。然后他们会问你要不要看电视，如果你要看电视，就另外付费；他们还会问你要不要用空调，如果你想要空调，也要收费。如果你什么都要，会花费90元左右。酒店的空调是免费安装的，因为空调右下角有个广告，酒店在房间里帮该品牌空调免费做三年的广告。还有很多赢利点，厕所里的马桶对面，是做广告的绝好位置，还可以在房间门牌号上登广告。

其他酒店的一个房间，这家酒店可以做成三个房间。他们是这样设计房间的：推开门进去，右边是一道墙，左边是一道墙，两道墙中间就是一张床。右边这面墙有窗户，有窗帘，所以可以采光。左边这道墙里面就是浴室、厕所、洗手台。门的宽度就是走道的宽度，走道的长度就是床的宽度，所以整个房间就是一张床。有人可能会说，行李放哪里呢？放在洗手台下面。那么坐哪里呢？坐在床上，因为没有椅子。如家一个房间如果卖150元，它卖90元，乘以3就是270元，额外多了120元的净利润。

（摘自《跨世纪》第6期 林伟贤/文）

经营智慧

首富的时代影响力

如今，有越来越多的人关注首富现象。经过几十年沉淀，人们对财富的思考，已经不只是停留在这个人有多少钱这种肤浅的表象上了，更多的是去探寻这个人是凭什么方式拥有如此多的财富？他的财富具有什么样的社会意义？大家对财富的态度，也越来越开放，由开始的好奇、震惊、甚至嫉妒、仇恨，到如今的理性面对。

仔细研究比尔·盖茨和李嘉诚两位首富的案例，可以看到，他们之所以能成为首富，除了与个人先天的努力分不开外，更重要的是，他们凝聚了众人的力量。套用一句俗话讲，“他们不是一个人在首富。”

比尔·盖茨作为“知识英雄”创富的代表，他之所以能连续数十年荣登世界首富的宝座，一个很大的原因就是他能够把一群非常有天分的计算机精英汇聚在一起，利用一套标准化的知识生产系统和一套系统化商业解决方案，最终实现了从群体智慧开发到群体财富创造的华丽转身。

比尔·盖茨成为世界首富的最大意义，不在于他拥有的财富每年都有惊人的递增，而在于他所树立的完美榜样作用，能够影响到数百万的技术精英们，使他们也能顺应信息化与数字化的这一浪潮，通过个人创业，或加入创业型公司，从财富增长的角度，去印证“科技是第一生产力”的正确性和伟大。

而对李嘉诚来说，他在华人圈具有极其巨大的影响力，影响带动了一大批有梦想的年轻人。他们都希望自己能复制李嘉诚的财富传奇。这些人平时如痴如醉地阅读着李嘉诚的传记，期望能从李嘉诚的身上汲取创业的营养，比如胆识、节制、谦逊、勤勉、奉献和强大的学习力等。

（摘自《企业观察家》第5期 张小平/文）

生活财理

一直被忽视的健康力

身体是革命的本钱。但时下中国人流行的生活方式却将健康和事业放在了对立面一“年轻时拿命换钱，年老后拿钱换命”。财富数额继续上行，中国国民健康水平却停滞不前，慢性病及心理亚健康成为社会整体的困扰，企业家及员工的健康意识缺乏导致巨大的隐形成本。健康力，作为一种长期被忽视的竞争力，无论对于个人、企业还是国家，其作用都在日益彰显。

经济奇迹能带来健康吗

改革开放30年，中国的经济成就为全世界所瞩目，而如果用另一个关系国民幸福指数的重大指标来衡量，中国的相对表现则逊色了许多。

1990-2008年，中国人的平均寿命增加了5.1岁，而其他发展中国家，不管是巴西、埃及、印度，还是伊朗，在此期间的平均寿命都增加了更多，尽管它们的经济增速相比中国要慢得多。

一方面是平均寿命的提高仍与其他发展中国家存在差距；另一方面，在中国以30余年时间追逐发达国家100余年工业化进程中，慢性病的发病率一路井喷，呈现凶猛之势，成为中国人健康的头号杀手，中国的国民健康走势堪忧。

国民的健康水平直接影响一国人力资本的质量，亚健康人群的持续增长，无疑为中国长期可持续的经济增长前景埋下了阴影。已有大量的学术及实证研究证明了国民健康对于长期经济增长的积极意义，一个国家的成年人生存率（即年龄达到15岁的人能够存活到60岁的概率）对其所在国家的经济增长具有显著的影响；成人生存率上升1%，相应的GDP增长率将提升大约0.05%；而投资占GDP的比例上升1%，相应的GDP增长率仅上升0.014%。由此看，一个健康的中国，关系到中国经济的长期健康成长。

害怕疾病让消费者捂紧钱袋子

面对中国人力资源质量危机，整个社会都显得束手无策。企业对员工的认识还停留在他们是劳动力这样一个最原始的认识上，劳动力是生产的成本，是一种损耗。医疗体系面对慢性病的多发早发和国民健康的全面危机隔靴搔痒，被动救治耗去了几乎所有人力和财力，“预防为主”成为空话。

新兴的体检产业和健身俱乐部虽然填补了社会的空缺，但是鱼目混珠，且价格昂贵，虽成为少数人的时尚却很难力挽中国人力资源的退潮狂澜。食品行业丑闻不断，从违法的有毒食品到合法的垃圾食品泛滥市场，以食为天的民族迎来了有东西不敢吃的时代。环境污染已经成为富人们移民的首要原因，虽然人们对环保的意识大为提高，可是所有治理环境的努力在以GDP为目标的高速发展带来的更严重的环境污染面前显得如此苍白无力。

任其发展，中国改革开放带来的成果将毁于一旦，2011年中国的一个研究报告指出，2005年，因疾病导致所损失的工作日多达50亿个，造成的经济损失高达2960亿美元，相当于当年GDP总和的13%。

而当消费者忧心忡忡“万一生病了怎么办”时，他们把钱袋子捂得比以往任何时候都紧，扩大内需消费的战略重点将要如何实现？

（摘自《新财富》第7期）

风标

伦敦奥运为何『炫耀』全民医保

伦敦奥运会开幕式上令人难忘的一幕，是600位医生和护士走上运动场，摆出流光溢彩的“NHS”（国家医疗服务）字样，令全场欢呼。奥运会展示的，总是一个国家最好的东西。NHS同工业革命、莎士比亚、哈利·波特一样，成为英国国家软实力的象征。

很多人认为全民免费医疗会导致大锅饭、低效率，导致“财政不堪重负”。其实不然，世卫组织最近的统计数字显示，采用国家免费医疗模式的国家，如英国和瑞典，医疗总费用占GDP的8.4%和8.6%；而采用商业医疗保险比重较大的美国，医疗总费用占GDP的15.7%，以社会医疗保险为主的德国，医疗总费用则占GDP的10.4%。原因就是，全民免费医疗的国家，通过政府调控，避免了医院出于自身利益，提供不必要的过度服务，节约了交易成本，把资源都用在了最需要的地方。如果没有免费医疗，依靠个人支付和保险，这些费用也总要落在患者身上。

还有不少人认为，全民免费医疗会导致“供给不足”和“排队”。其实英国的“排队”仅仅针对那些可以择期手术的慢性病。对于急救，不仅不需排队，而且医院会根据病情，让最需要就诊的患者优先享受服务，这种“排队”与“钱多者先得”相比是更加科学的资源配置方式。

另外，全民免费医疗体系保证了英国医生平均工资高于社会平均水平，这样医生就会把主要精力放在发展学术、提高技术上，而不是每天为了养家糊口而挖空心思。另外，英国对医生绩效考核的主要内容，是患者的满意度、健康状况、成本控制能力等，这使得医生必须以患者利益最大化为导向。可见，免费医疗符合医疗卫生规律，是得民心、可持续的。中国以世界第二的经济总量，完全有能力实现医疗卫生体系的跨越式发展，实现这种最科学的医疗保障模式。

（摘自《环球时报》7.30 李玲/文）

风潮

2012年文萃周末读者有奖调查问卷

尊敬的读者朋友：

您好！为进一步提高办报质量，为广大读者提供更多更好的新闻，我们特组织首次《文萃周末》读者有奖问卷调查，烦请您在百忙中参与这一活动，将调查问卷认真填写后及时寄回本报。本次问卷调查共设有四个等级的奖项：特等奖1名，奖励2000元（或同等价值奖品）；一等奖2名，各奖励1000元（或同等价值奖品）；二等奖3名，各奖励500元（或同等价值奖品）；三等奖10名，各奖励200元（或同等价值奖品）。评选标准为：除认真填答问卷外，还需要对《文萃周末》提出具有建设性和可操作性的书面意见。

填完问卷请及时按以下地址邮寄：湖南省长沙市望城区黄金西路湖南日报印务中心文萃周末编辑部收，邮政编码：410217 本次问卷调查的答题活动截止日期为2012年8月31日（以当地邮戳时间为准）。 咨询电话：(0731)88317911

一 阅读方式及满意度

1.您阅读《文萃周末》的方式：（单选）
①□家庭订阅 ②□单位订阅
③□个人订阅 ④□报刊亭浏览
⑤□临时购买 ⑥□借阅
⑦□其他

2.您订阅《文萃周末》外是否还订阅了《文萃报》？（单选）
①□是 ②□否

3.您订阅《文萃周末》的原因：（单选）
①□保证订阅《文萃报》的完整性
②□它的内容更有吸引力
③□它的内容比文萃报正报更好看
④□其他

4.您订阅的《文萃周末》一般传阅给几个人？（单选）
①□1-2人 ②□3-4人
③□5人以上 ④□不传阅
⑤□自己作为资料保存

5.您阅读每期《文萃周末》所花的时间为：（单选）
①□10分钟以下 ②□11-30分钟
③□半小时-1小时 ④□1小时以上

6.您阅读《文萃周末》最关注的相关内容是：（多选）
①□吸收有价值的思想观点
②□了解最新的国内外大事
③□了解社会新闻
④□了解新闻背景
⑤□了解宏观经济
⑥□了解历史真相
⑦□娱乐消遣
⑧□增加知识

7.您对《文萃周末》的总体满意度如何？（单选）
①□很满意 ②□比较满意
③□不太满意 ④□很不满意

8.您对《文萃周末》的发行投递工作评价如何？（单选）
①□很满意 ②□比较满意
③□不太满意 ④□很不满意

9.您对《文萃周末》发行投递工作不满意的原因主要是：
①□到报时间较晚 ②□服务态度不好
③□经常发生投递差错 ④□其他

二 对报纸的评价

10. 如果用大气/清秀/庄重/活泼等关键词来形容《文萃周末》现在的版式设计，以5分为最高分，以0分为最低分，您分别给它们打几分？
（4个小题都要做，每小题只选1个方框）

	5分	4分	3分	2分	1分	0分
①版式大气	□	□	□	□	□	□
②版式清秀	□	□	□	□	□	□
③版式庄重	□	□	□	□	□	□
④版式活泼	□	□	□	□	□	□

11.您认为《文萃周末》版面及内容有哪些值得适当调整？（可多选，并请在横线上填上栏目名字）
①□保持现有版面内容不变
②□减少一些栏目(减少_____)
③□更换一些栏目(更换_____)

12.您认为《文萃周末》的版面数量以多少为合适？（单选）
①□每期16版 ②□每期8版

13.请您对《文萃周末》的各版面内容及版式分别打分：

	内容					版式美化				
①头版	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
②语	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
③经	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
④谜	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
⑤乐	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
⑥达	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
⑦情	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
⑧谋	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
⑨图	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
⑩史	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
⑪尚	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
⑫书	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
⑬悟	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
⑭富	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
⑮忆	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
⑯风	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1

14.您认为《文萃周末》哪些版面正在成为有特色的品牌？（多选）
①头版 ②语 ③经 ④谜
⑤乐 ⑥达 ⑦情 ⑧谋
⑨图 ⑩史 ⑪尚 ⑫书
⑬悟 ⑭富 ⑮忆 ⑯风

16.您对《文萃周末》内容和版式还有哪些建议，请填写在下面的横线上，或者另外附纸：
_____
_____

三 您的个人资料（注：仅供我们进行读者群研究时参考，我们会按照相关保密法规，对您的信息保密，不会向任何第三方泄露。）

1.您的性别：
①□男 ②□女

2.您的年龄：
①□20岁及以下 ②□21-35岁
③□36-55岁 ④□56岁及以上

3.您的学历：
①□初中及以下 ②□高中/中专
③□大专 ④□本科 ⑤□研究生

4.您的职业：
①□党政机关人员
②□各类专业技术人员
③□企业管理人员
④□企业生产人员⑤□自由职业者
⑥□私营企业主⑦□个体工商户
⑧□农民⑨□学生 ⑩□失业人员
⑪□军人 ⑫□大专院校教师 ⑬□其他

5.您的月收入：
①□1000元及以下 ②□1001-3000元
③□3001-5000元 ④□5001-8000元
⑤□8001元及以上

●请留下您的联系方式以便获奖后和您联系
姓 名：_____联系电话_____
QQ _____E-mail：_____
详细通讯地址：_____
_____邮 编：_____