**高校周边打印店偷卖本科毕业论文一篇卖到50元(1)**

2010-07-1210:00:05[中国经济网](http://www.ce.cn/)【[大中小](http://news.china.com/zh_cn/news100/11038989/20100712/16021103.html)】[**查看评论**](http://pl.news.china.com/comment/comment.do?event=INIT&e=1&s=cms&channelname=news&subjectname=19S2r7eisrzQws7F0rPD5g%3D%3D&newsid=16021103&newscontent=uN%2FQo9bcsd%2B08tOhterNtcL0sb6%2FxrHP0rXC287EINK7xqrC9LW9NTDUqg%3D%3D&links=aHR0cDovL25ld3MuY2hpbmEuY29tL25ld3MxMDAvMTEwMzg5ODkvMjAxMDA3MTIvMTYwMjExMDMuaHRtbA%3D%3D&m=1ef34b35defb6615d70824cdfb5ab2a9)

|  |
| --- |
| 毕业答辩就要开始，论文还没写怎么办？近日，记者在成都市内一些高校采访时发现，如今一些毕业生都找高校周围的文印店买论文。  不分本科、专科，价格一律按篇算，最低只需50元就能拿到。  文印店的论文，从何而来？又是凭什么定价？带着疑问记者走访了成都高校周围的一些文印店。  **卖方文印店卖论文公开的秘密？**  陈女士的文印店在成都理工大学附近。她说，业内确实有一些老板为了利益向学生出售毕业论文，几乎是公开的秘密，只不过大家都心照不宣而已。  这些老板都不敢明目张胆地卖论文，多数是由曾经购买过论文的学生介绍的生意。也有部分没人介绍的学生，挨家挨户地问，这种情况下，店主就要看来者是不是真的买论文来了。  陈女士透露：“文印店的老板在接受订货后，遇到有到店里打印相关学科论文的学生，就趁其不注意，偷偷将论文保存下来，再通知买家。  这样得来的论文几乎没有成本，无论卖什么价格，文印店老板都是稳赚不赔。成交的价格是一口价50元一篇，几乎不接受讲价，价格高了学生也承受不了，这个价格双方都能接受。”  **到别的学校买要事先“订货”**  在四川师范大学附近开店的周老板，也遇到过有其他高校学生来买论文，进来就开门见山地报上自己专业和论文题目范围，要求事先“订货”。  “来买毕业论文的都是外校学生，一般不会有本校的，主要是怕一不小心买到自己同学的论文。论文的质量肯定没问题，一般论文至少要修改得让自己满意了，才会拿到文印店打印。而且，从文印店买的论文，原作者一般不会大篇幅抄袭，高校里使用的论文相似性检测系统都测不出问题来。”周老板说。  “毕竟大家都晓得，毕业论文是人家学生辛辛苦苦写的，不会几个钱就出卖别人的劳动成果。”陈女士表示：“大多数同行都是有职业道德的，不会偷偷保存学生的毕业论文并进行出售。”  **买方想买份论文很久没找到**  肖宇(化名)是成都某高校经济管理工程系的应届学生，现已工作的他，坦承自己的毕业论文是花钱从文印店买来的。  最初，肖宇选择了在网上联系，不过网上的论文代写，不是质量没保障就是价格太高，没能谈拢。  看肖宇被论文难倒，同专业一个朋友给他支招：“听说有些文印店在卖论文，有往届的学生就是这样搞到论文过关的，你也去试试吧。”起初肖宇觉得这种做法很不道德。“但为了毕业，管不了这么多了。”  学校附近的文印店被肖宇问遍了，都说不能卖。  抱着赌一把的心态，肖宇把成都高校的文印店翻了个底朝天。在市内一高校附近的文印店，肖宇终于找到明确表示可以帮忙的张老板。  **多问几次就有两篇论文100元**  “一开始张老板直说不做这种生意，他要为他的客人负责。”肖宇多长了个心眼：“这种生意哪能一问就有呢？”  肖宇没有转身就走，而是一再请张老板帮忙。终于，张老板很快同意帮忙，还感叹他们这些学生毕不了业，以后的路该怎么走，自己就当做件好事。  不过张老板表示，当时店里没有货，让肖宇留下电话号码和要的论文范围，一有论文就给肖宇打电话，两人还约定好事成之后，以一篇文章50元给钱。  两周之后，张老板打来电话，让肖宇早点过去“取货”。在文印店里，张老板为肖宇准备了两篇论文供他挑选，为保险起见，最终两篇论文肖宇都要了，当场现金结算，一共100元。 |

源文档<<http://news.china.com/zh_cn/news100/11038989/20100712/16021103.html>>

大学生开免费复印店 一年就赚一辆跑车

[阿里巴巴家居](http://info.china.alibaba.com/news/community/c35.html) 2012-04-18 专题： [创业故事](http://info.china.alibaba.com/tags_list/v5001800-d1025922469.html) [打印](javascript:;)

[更多资讯-【阿里巴巴家居资讯】](http://info.china.alibaba.com/news/community/c35.html) [更多内容—【阿里巴巴小商品资讯】](http://info.china.alibaba.com/news/community/c1.html)

免费复印让一个浙江小伙[一年](http://info.china.alibaba.com/subject/6249311.html)赚了部跑车钱。当然，这个项目最适合的地方就是在大学学校区域，投入资金较高，而且需要有较强的广告资源，能找到广告投放者，更需要你有一颗充满闯劲的心。 记者坐着顾代茂的宝马跑车去送纸，很多打印店老板对这个小伙子很熟悉，他们说，去年这个时候，他们几个小伙子骑着破自行车来送纸，大热天的挥汗如雨，他们就是被这种吃苦精神所打动的，没想到一年后居然变成了跑车，真是不可思议。

他是怎么做到的呢?

“我们要复印学习资料、[笔记](http://info.china.alibaba.com/subject/5364341.html)、学生社团活动材料，原来复印一毛钱一张，后来涨到两毛了，这个开销不小。现在有了免费复印，我们当然选择不要钱的。”大二女生林玲这样告诉记者。但是果真有这等好事?记者昨天走访了下沙多家打印店，一看到免费复印所采用的纸张，一切恍然大悟。

天上真掉馅饼了，你看广告我出复印钱

免费复印的纸和一般的纸不同，它只有一面是白纸，另一面是广告。打印店老板告诉记者：这是一个小伙子送过来的，其实打印的钱，小伙子已经给了，而且还多给了。

[老板](http://info.china.alibaba.com/tags_list/v5003013-l57.html)所说的小伙子叫顾代茂。他说，你看广告我给你出复印钱，这是他的一个创业项目。免费复印是真的全免费，让学生留电话只是为了方便做回访，对外绝对保密的。其实学生免费复印后也不用担心是不是真有“天上掉馅饼”这等好事，只要在复印之后留意复印纸背后的广告，就算是支付费用了。

免费午餐不用白不用，大学老师也挺这点子

一面白纸，一面广告，愿意采用这种纸复印的人会多么?顾代茂连声说“多多多”，他一个月花在送纸上的成本就有[10万](http://info.china.alibaba.com/tags_list/v5003000-l15480.html)元，也就是说下沙高校那么多学生每月至少花个六七万元在复印上，这个数据连他也很吃惊。

对此，杭州工商大学潘同学的说法也许颇具代表性：“反正我只看自己需要的资料，而社团活动的一些宣传单背面带广告更没关系了，能省钱就行。

顾代茂说，学生复印打印有很大一部分是交作业，最近，不少老师为了工作去打印店复印时，也用了他们的纸。这使免费复印量近期提高了很多。据说老师们是觉得这样做环保。本来广告传单也要用纸，现在合在一起等于节约了[能源](http://info.china.alibaba.com/tags_list/v4-l9490.html)，挺支持的，还说以后他们给学生布置作业也可以采用这种广告纸。

等模式逐渐被接受，小伙子反而开始担心了

顾代茂和伙伴们刚开始在下沙推广免费复印的时候，没人理他。“我们几个搭档分头去找打印店洽谈。一天下来之后，三个人都空手而归，打印店的老板都觉得这东西会有人愿意用么，用了会影响他们自己的生意。” 后来，好不容易谈妥了，纸张又出现了问题，“一般的纸背面印了广告，复印出来字就看不清楚了，厚一点的纸呢，有些复印店会[卡机](http://info.china.alibaba.com/subject/5379771.html)。我们找了N家印刷厂，试验了无数次，才找到合适的纸。”

“现在复印店点全铺到位了，大家都慢慢接受这种新型的复印模式了，我反而有点害怕了。现在是最好的时刻也是最关键的时刻。”

越来越多的同学开始接受并使用这种广告复印纸，这让顾代茂压力忽然大了起来，他说他不能断货，不能让人来复印了却说没纸了，但是如果广告客户数量没有跟上，那么每月那么多纸张的成本会压得他喘不过气来。

自行车一年变跑车，小伙子梦想成为江南春

昨天，记者坐着顾代茂的[宝马](http://info.china.alibaba.com/subject/7363241.html)跑车去送纸，很多打印店老板对这个小伙子很熟悉，他们说，去年这个时候，他们几个小伙子骑着破自行车来送纸，大热天的挥汗如雨，他们就是被这种吃苦精神所打动的，没想到一年后居然变成了跑车，真是不可思议。

顾代茂不好意思地告诉记者，不是奢侈，因为现在这个项目不仅仅局限于下沙了，包括小和山、滨江、市中心的高校边上的复印店也开始有了合作。最近，他们在上海刚刚设立了创业团队，还打算向南京发展，自行车肯定是跑不过来的。

“免费复印[营销](http://info.china.alibaba.com/tags_list/v5003013-l66.html)的广告效果好，留存时间长，广告易被接受又可以相互传播。最重要的是，复印广告受众群体非常精确，17岁到25岁的年轻消费者，同时也是一个产品最容易形成忠诚度的时期，高等教育注定他们是未来的高消费群体。广告绝对不会出现超出客户目标市场的浪费。我们今年已经拉到好几个大单子，合计有100多万的广告费了。”

顾代茂滔滔不绝地憧憬着美好的未来，他说，他要成为下一个江南春。

源文档 <<http://info.china.alibaba.com/detail/1025922469.html>>

**零投资复写纸广告投放策划案**

2008年10月12日

目录

一、前言

二、项目分析

项目简介

项目特点

项目优势

项目劣势

三、市场分析

环境分析

项目分析

市场建议

四、项目推广策略

前期宣传

具体项目实施

五、费用预算

六、项目效果监测

前言

现在，有关校园营销的话题十分引人注目。伴随着娱乐资讯的多元化发展以及市场多次细分，越来越多的校园广告形式出现在我们的眼前，与此同时，越来越多的广告污染也出现在我们的视野。置身于广告纷杂的校园，我们不由得思索能否有种绿色环保的校园广告投放方式来减少这些杂乱的局面？带着这个思考，我们提出了一个全新的校园广告投放形式——用复写纸的背面来投放广告！

项目分析

项目简介

零投资复写纸广告投放项目就是在学生生活学习所用的复写纸背面空白处刊登商家的广告。商家的广告费用来补贴学生打印复印费用并承担项目周转资金，实现廉价打印，也为在校学生无风险创业提供机会。

项目特点

（1）口号：绿色印刷，方便你我他！

（2）宗旨：爱心、环保、和谐

爱心： 为在校大学生创造福利空间、提供廉价打印复印设备。

环保：我们的口号是“让传单失业！”，每减少10000张传单就挽救了一棵大树！每减少一吨纸就节约了70吨水！

和谐： 我们在进行广告投放的时候对广告内容等进行核实，广告排版人文化，就着为同学服务的思想来文明投放。鼓励学生自主创业，缓解就业压力，为社会和谐做贡献！

（3）广告模式更新，欣赏观念革新

A、广告商为学生打印复印买单，优惠实惠机会免费提供，请君观赏的形式。

B、设计精美，内容详实，信息迅捷，是学生休闲放松时的读物，更是学生消费的指南。

C、人文化的设计，背面留有便签，可为大学生日常的学习和生活提供方便。

项目优势

（1）广告流通性强

由于大学生学习的特殊性，需要复印打印店资料很多，如课件、学习材料、学生工作等。这些文件同学之间会相互传阅，资料的流动相当广泛，这样就成了一人复印，多人阅读的局面。一般由于校园里面每届考试出题重复性的原因，这样的资料会跨学期、跨年级传阅。

（2）广告版面设置的高灵活性

由于复印纸这种广告形式在版面上可以按客户的需求，分期、分阶段设计和排版，因此可根据市场的变化及时作出广告版面编排等方面的调整，有利于企业进行有效的广告宣传。

（3）长时期的保存性

大学生打印复印的文件比较特殊，如课件等，这些资料会多次反复使用、转借，保存的时间周期很长。便签的设计不仅为大学生日常的学习和生活提供方便，更大大延长了广告信息的生命周期。

（4）软性的强制性接收

商家为学生共承担一部分打印复印费用，使得学生便利，相应的打印复印资料会增多，于是使用资料的可能性变多，即对广告内容进行强制接收，这样，在复印纸背面投放的广告信息就会对使用者进行强制灌输。

（5）广告的高性价比

广告商与这个项目合作可以省去在材料、运输、人力、物力、制作还有时间方面的投资，这样降低广告成本，而在传播范围、传播时间及接受度上，这种投放模式却能获得显著广告效益优势。根据广告信息的高到达率和极强的针对性，广告商的费用投入是极为高效的。

项目劣势

（1）复写纸广告投放这种方式不易于被接受。

因为在复写纸背面刊登广告后，有的学生会不愿意接受带有广告的资料文件，觉得不够严肃。

（2）刊登广告的时效性及广告效果的稳定性。

商家信息更新很快，复写纸的广告投放时间、对象、数量等不易于控制。

市场分析

一、环境分析：宏观、微观（社会角度、商家角度、学生角度）

宏观环境分析

能得到许可及社会的支持。随着时代的发展，经济环保问题日益突显，提高资源利用率，且利人的项目都会受到国家的认可。同时，这个项目积极鼓励大学生自主创业，缓解了目前社会上的就业压力这个社会问题，实施会得到社会的支持。

微观环境分析

1、从社会的角度来看。

A、随着家庭打印机，办公一体机等一些小型打印机的推出，机器以及成本门槛的下降使得打印店随处可见，同时又因为该行业技术含量相对较低，其产品服务的同质化很高，使得打印市场的利润一再压缩。所以不断降低打印成本、增加客户是打印店获取更高利润的直接方法。

B、在复写纸的背面投放广告，这样每张复写纸都有了双重的作用，提高了它的使用效率。

C、廉价印刷的大量推广，并做到其目标——让传单失业，可以为构建干净整洁的和谐校园出力。

2、从投放广告的商家的角度来看。

A、广告投放的受众比较单一，就是生活在学习的学生、老师、学习工作人员，或者是临近的居民等。

B、广告效果显著，复写纸广告到达率高，且受众的针对性强，投放成本较低。

C、商家可投放广告的内容和形式限制性强。由于广告投放于学校这个特殊的环境中，所以对广告的内容要求就比其它广告形式限制要多，广告内容和数量应得到充分而严格有效的控制，不能与学校的学术氛围相违背更不能触犯国家的法律和法规。而且广告的内容必须是积极的、健康向上的。

3、从学生的角度来看。

A、对于资金有限的学生来说，廉价印刷具有较大的吸引力。

B、参与项目的学生可以很早的投入社会实践，增长阅历。

C、不利于学生的健康消费。对于刊登的一些消费信息会对学生造成一定的诱惑，促使其消费。

二、项目分析

优势

1、项目回报率大风险小。采用起中介作用的构建广告客户群并廉价投放广告的经营模式，零投资，回报大。

2、对于实施项目的打印店来说，廉价印刷服务能够提高其市场竞争能力。

3、项目策划运营广告的目标受众单一，且成本较低，对于那些产品集力于学生客户的广告主的吸引力较大。

劣势

1、项目实施的可控性不强。打印人数的波动性强，商家广告信息更新的迅捷，都会影响广告投放效果。

2、打印店、广告商协商存在难度。

打印店会担心影响其形象、收益少等原因而不愿意合作，广告商对项目实施团队的可信度及广告效果存在怀疑而不原因合作。

机会

面对目前大学生就业难这个社会现象，帮助大学生培养其社会意识，增强社会实践能力提供机会的项目能够得到学校社会的支持。

威胁

项目实施主要是起到一个广告中介的作用，并不占任何的优势，很容易被其它的企业和个人模仿，产生不必要的竞争。

三、市场建议

1、由于廉价打印是一个双向协商的过程，一方面要将这种带广告的复写纸出售给打印店，一方面又要找到合适的广告主来承担这些广告费用，仅仅靠在校的学生不易于建立信用关系，必须要有一定知名度的支持者。

2、针对广告受众的波动性，可以根据学生打印频率将学生分为：高频打印者和不定期打印者两类。并根据不同的打印情况提供刊登不同广告的复写纸来印刷。

高频打印者，他们是打印店的常客。他们经常打印一些课外的学习资料。一般来说他们也是班上的学习领跑者，他们的学习资料在班上的传阅率很高。作为广告投放的首要目标对象。

不定期打印者，他们的组成比较复杂。但大部分是没有额外的学习任务，因此很少光顾打印店，只是在每学期末会到打印店去复印相关的考试资料。也包括一些由于经济压力不能经常光顾打印店的学习爱好者和学校学习组织，这部分属于我们积极争取的对象。

3、复印纸广告应当注重其独特的优势：受众是在主动有意观察的情况下去了解这些广告信息，具有天生的先导性。只要充分发挥其应有的广告传递时效性、广告信息的实用性、宣传教育的公益性和独到的服务功能，就能够把这种广告打造成校园媒体广告中的一道亮丽的风景。

4、针对高校媒体竞争性，项目策划者可以从商家利益、学生诱导等方面来增强其竞争力度。首先，加强外联建设，争取做到给商家提供更好的广告投放，并尽可能节约商家的广告费用。第二，对广告内容严格审查，争取做到广告信息内容丰富、可读性强、时效性好等，并采取灵活多样的表现手法，让师生感到亲切，愿意阅读，增强复写纸广告应有的吸引力。相信免费复写纸广告做好这两个方面，会在校园媒体中获得一些优势。

5、广告在传播商讯的同时，就会制造消费理由，解决这些问题要从学生的消费心理教育等方面入手：通过公关，定期开展一些讲座，或者联合学校举行一些活动来正确地引导大学生的消费行为，积极引导学生树立正确的消费道德和消费价值观。帮助他们提高意识，抵制一些校园虚假广告的诱惑，对自己的生活合理规划，正确理财。有了正确的认识，就会在了解免费复印纸广告的优越性后接受这种新型的广告形式了。

6、由于广告目标受众主要是大学生，针对这个特殊的消费群体的广告内容必须要迎合这些高素质且同质化的特殊需求，且还要具有个性时尚的消费观。

项目推广策略（两套方案）

具体活动见活动策划详案

方案一（与校内及周边打印店合作的模式）

前期宣传

1、以问卷调查的形式先在校园内进行走访调查，调查过程即是一个宣传活动。同时，调查结果可以作为与商家、打印店协商的凭据。

2、进行“绿色校园行”的公益活动。找到一些企业赞助，开展公益性的免费复印业务，打出知名度。具体活动实施待详细规划。

3、印发复写纸广告刊例到各大商家，吸引其投资。

具体项目实施

操作步骤：

1、 联系学校打印社，与其打印签订打印服务合同。

2、 联系广告主。

3、 联系外包打印广告厂，打印相关广告。

4、 将打印好的广告打印纸免费提供给学校打印店。

方案二（独立开办打印复印业务）

前期宣传

1、以问卷调查的形式先在校园内进行走访调查，调查过程即是一个宣传活动。同时，调查结果可以作为与商家、打印店协商的凭据。

2、进行“绿色校园行”的公益活动。找到一些企业赞助提供打印机等印刷设备，在校园里进行大型的公益性的免费复印业务，用广告来回报这些企业的赞助。具体活动实施待详细规划。

3、印发复写纸广告刊例到各大商家，吸引其投资。

具体项目实施

操作步骤：

5、 联系企业，签订赞助回报等的合约。

6、 联系广告主。

7、 联系外包打印广告厂，打印相关广告。

8、 将打印好的广告打印纸分配到打印处。

费用预算

学校打印店普通打印纸张价格：每500张 19-20元，油墨每盒80元打印2000张。平均每张纸的成本为0.04+0.04+机器损耗+店面费用毛利为0.25—0.06=0.19元

因此张纸张的成本为0.04元

武汉市有二类本科以上的学校有23所，学生人数为30万左右。

每学期前3个月预计每月打印量为：20万张

学期末打印量预计为：100万张

因此前3个月的广告价格为每月2万元最后一个月广告价格为10万元。

………………………………

项目效果监测

计划武汉工业学院为项目的第一批试点，进行项目实施监测，并根据市场情况及时合理的调节项目实施计划。

1、定期到复印处收集、整理大学生的复印市场情况，并制成详细的数据统计表，更好的为广告商提供高校免费复印纸广告监测报告。

2、组织相关人员定期、或随机进行详尽的市场调查，为商家监测广告投放后的宣传效果并进行反馈，以便随时获得详尽的相关数据，提供给广告商以便及时调整广告投放策略。

创业者：xxx 电话：x 完成时间：08-01-07

1 ．计划摘要

[xxx高校校园免费复印]是以爱心和谐环保节约为理念的创业项目，是通过充分利用大学生日常复印中浪费掉的复印纸背面进行广告投放的一种极具亮点的全新广告宣传模式。操作办法为合作印刷厂负责将背面印有商家广告的复印纸配送到指定的各大高校内的复印店，为在校学生进行免费复印，每人限免费复印二十张。主要业务有[免费复印，文印点商家招贴广告，标识物悬展，统促商家活动，团购]等。简单说就是在普通复印纸的背面印上了当地的商业广告，为在校学生提供免费复印服务。

刊登专门针对学生群体的广告的媒体还是空白。针对大学生的广告投放商还是比较多的。主要有各类培训、租房、讲座等！学生居住相对比较集中，而且对复印的需求量也比较大！目前这类市场还没有开发！

目前，很多广告都埋没在大学校园内的公告板上，散发的传单也总被扔掉。而复印纸可以留在学生的手上，所以在背面印广告很管用。所刊登的广告，大多是针对大学生的招工招聘告示以及商品广告。根据利用者的性别和所在区域，变换广告的种类，以提高附加値。刊载广告的合同每个月更新。在大学校园内为适合赞助的企业提供发布信息的空间(复印纸背面)，赞助的企业支付本公司媒介使用费。以月为单位，和企业签订广告合同。印刷一张单面有广告的黑白复印需要0.025元，每刊登1万张复印纸的广告，就从企业那里收取0.02万元。印刷一张单面有广告的彩色复印纸需要0.047元，每刊登1万张复印纸的广告，就从企业那里收取0.04万元。

3 ．产品（服务）介绍

下列商品[免费复印，文印点商家招贴广告，标识物悬展，统促商家活动，团购]市场前景广阔。

大学生需要复印学习，娱乐资料，我们提供的免费复印服务满足了学生的迫切需要；学生复印的资料长期保存性强，我们提供的免费复印服务，有利于商家广告在较长时间内发挥作用，克服了针对学生的校园广告众多但广告到达率有限的弊端。

我们在复印纸背面印制商家广告，通过各高校加盟复印点，为学生提供免费复印业务，公司的利润来源于商家广告资金。

免费复印，能够吸引众多学生关注和参与，为商家提供了有效的广告目标受众，为商家的直接促销和长期形象塑造提供了有利媒介。

4 、市场预测

目前针对高校学生市场的媒体还未形成规模，而高校学生的消费能力持续增长，如何挖掘高校学生市场是一个有着优厚回报的市场机会点。免费复印是个新的市场机会点，目前针对学生市场的有效广告媒体还没有发展壮大，免费复印作为新型学生市场媒体能够建立起商家与学生的互动的有效渠道，对于未被充分发掘的学生市场将是行之有效的营销手段。我们要初步完善的石家庄校园营销网络，是商家针对学生市场开展营销的有利媒介。

我们的优势相当明显，主要有以下几方面：

(1)与传统复印社相比，我们提供的是免费复印，而他们提供的是有偿复印。

(2)与传统宣传单的散发方式相比：

①师生复印的文件一般都是对其有一定价值的，复印后不会像对待传统宣传单那样随意乱丢，而且他们会经常翻阅这些文件，可以实现广告的重复阅读。

②针对性强。我们营销目标很明确，主要为在校大学师生。

③新事物的吸引力。由于我们所提供的复印业务是免费的，人们会好奇为什么这里的复印是免费的呢？我们可以利用人们的好奇心理和新鲜感充分展开营销。

我们初步目标是建立10所高校30个文印点，覆盖5万高校学生，通过免费复印业务我们能将商家的广告直接有效的传递给学生。这些广告主要针对学生需要，向学生提供商家最新产品信息及推广商家品牌形象，帮助新兴或外来企业迅速占领X高校学生市场，同时满足了学生购买需求，刺激学生市场发展壮大。高校学生有着直接复印需要，商家广告能够持续发挥作用，潜移默化的广告策略和实际购买信息供给，能长期得到学生关注。我们的免费复印营销网络在学生市场和商家间的连通作用使本公司渗透到这个市场中并赚钱。

市场定位在[x高校校园免费复印，以广告商家为市场导向，以学生需要为中心]。

    5 、营销策略

致力于开发学生市场的广告商家针对学生投放的广告形式主要有，散发张贴小广告，校园促销等，这些形式短暂不系统，有些学校禁止小广告，商家的宣传效果就要打折扣。高校学生的学习特点和年轻特征，对复印有巨大的需求。我们利用免费复印，使商家的广告最大量的到达学生手中，同时学生复印的资料是对其有价值的内容，也使商家广告能够对学生进行长期宣传，相对商家自己的广告，长时间看，成本是较低的。

作为一个成熟的市场模式需要公司化的规范化经营管理，同时成规模的营销网络能扩大经济效益。我们单面印有广告的复印纸，因量大，总体成本低廉，规模化的营销网络，能够快速有效的占据市场主要份额，并且份额的巨大能遏制后起的同类竞争者的发展。

组建营销队伍，初步建立10所高校30个文印点，覆盖5万高校学生，联系广告客户，签订月5万份的免费复印纸市场份额；合作印刷厂负责将背面印有商家广告的复印纸配送各个高校，学生会派专人“差时”将复印纸送到文印点，为在校学生进行免费复印，每人限免费复印二十张；每个文印点日限复印纸50份。

6 、制定计划

通过我们的高校校园免费复印网络使企业品牌的校园推广经济高效。免费复印更可以减少传单的投放，进而减少环境污染，节约大量纸张，最终会为我国的生态事业做出贡献，实现社会的和谐发展！

在开拓高校学生市场方面，我们以现有的高校复印店为基础，按高校区分布，在校学生人数，复印店布局和数目，吸引有竞争力的复印店加盟本公司营销网络，前期吸纳30家加盟，目标加盟数目是60家。 针对广告商家，本公司提供两种形式的复印纸广告，黑白和彩色。商家可以自行设定广告内容，或文字或图案；也可以将设计任务委托本公司进行。

复印纸广告投放方法，x有大致有五个高校区，x南边的高校区、x东头高校区、x高校区、开发区的高校区和x大学城的高校区，复印纸广告5000份以下，在一个高校区投放，2万份以上，在五个高校区投放。其中，5000份以下，单独一个高校区投放一个月；2万份以上，在五个高校区投放一个月。

复印纸广告以万份招商，以月为单位签订。定价如下：

份数

价格 1000份 5000份 1万份 2万份 5万份 10万份 20万份 30万份

黑白 0.002万元 0.01万元 0.02万元 0.04万元 0.1万元 0.2万元 0.4万元 0.6万元

彩色 0.004万元 0.02万元 0.04万元 0.08万元 0.2万元 0.4万元 0.8万元 1.2万元

附加业务收费标准：

收费标准

价格 复印机旁的广告牌收费标准 文印点墙壁广告招贴画收费标准 文印点外广告标识物悬挂收费标准 文印点外店名广告牌冠名权收费标准

月单价 50元/月 50元/月 50元/月 300元/月

7 、财务规划

毛利=广告额+附加业务分得收入—印刷及配送额—30个文印点额—工作人员工资和办公用品支出

即毛利=0.8万+0.05万—0.125万—0.45万—0.05万=0.225万

8 、机遇与风险

风险：

1、一开始布点要很多资金

2、一个新的广告平台出现，要想得到广告投放商的广告投入要有一个过程，在这个过程中，要有资金支持

3、非免费高校内外复印店的阻抗，经营环境具有风险

4、后起同类服务的恶性竞争

对策：

为了组建经营管理团队，招聘业务营销人员。寻找加盟文印点，营建校园免费复印网络。预计，由于新订单的大量涌入和会计覆盖面的扩大，这笔资金用于改善客户的支持与服务系统，以适应增长的需要。

9 、创业团队

我们拟成立社团，负责日常运筹，同时招聘高校兼职学生30名作为流动成员。目前社团有三名负责人：社长，x.x大04新闻系；广告设计部长，x，x03广告设计系；市场部长，x，。并由社员若干。

源文档 <<http://home.51.com/?u=q19892008&_sid=24>>

**17所高校有21家免费复印店 复印纸一面成广告单**

2009-11-05 07:16:00       来源：大众网—齐鲁晚报

|  |
| --- |
| C:\Users\Didio\AppData\Local\Temp\msohtmlclip1\02\clip_image001.jpg |
| 一面是广告，另一面是白纸。 |

■核心提示■

    近日，济南多所高校的大学生给本报打来电话，说各自的学校都有复印店提供免费复印服务。天下真有免费的午餐吗？记者调查发现，目前已有17所高校的21家复印店加盟提供这项业务，而学生们对此褒贬不一。

    免费复印纸一面是广告

    4日，根据汪同学的指点，记者来到位于济南大学西校区的乐平复印社。在那里，记者看到墙上贴着两张“免费复印公告”的海报。海报上写明，老师和学生每人每天可以免费复印10张，只需要在登记表上填上自己的姓名、性别、学校、电话等个人信息。

    复印社的老板告诉记者，他们店与“济南博德广告传媒有限公司”合作推出这个“免费复印”的活动。纸张由博德公司提供，他们店只需登记学生信息，并将信息登记表交给博德公司即可。与普通的纸张不同，免费复印纸一面是空白，另一面则是已经印好的广告。

    韩小姐在济南大学附近开了一家箱包店，她在这些免费复印纸上投放了一个名片大小的广告。“这种广告方式很新颖，有针对性，有一部分顾客是看了广告才过来的。”据了解，广告版面既有名片大小的“豆腐块”，例如卖手机、书籍的广告，也有整版的彩色广告，例如百事济南分公司做的“纯果乐”广告。而广告价格也从几百元到几千元不等。“我们要满足不同用户的不同需求。2万份起印，发放范围是整个济南高校圈。”博德济南分公司总经理朱先生告诉记者。

    17所高校有21家“免费复印店”

    济南大学乐平复印社老板表示，使用免费复印的人很少。在记者采访期间，来复印社的学生中没有一人使用免费复印，他们大多表示：“不知道有免费复印，以后会尝试一下。”

    “免费复印”在山大更受欢迎一些。在山东大学东校区工教楼复印社内，在10分钟的时间里，先后有两名学生使用这种免费的广告纸张复印。其中一名学生说道：“这些广告还可以接受，能省就省点吧。”

    复印社老板告诉记者，有学生来复印时，他会问学生要免费的还是收费的，选择免费的人还是挺多的。该复印社登记表显示，11月2日有9名学生免费复印了89张。

    博德公司总部位于杭州，该公司官方网站称，校园复印纸广告起源于2005年日本校办创业大赛，目前垄断济南八成以上的高校复印纸媒介市场，直接覆盖30万大学生。

    在该网站提供的“济南网点分布图”上可以发现，山大、山师、济大等17所高校的21家复印店成为博德公司的合作伙伴。

    在整个山东范围内，只有济南一个城市有该公司提供的“免费复印”服务。

    学生担心信息外露

    博德公司要求学生在免费复印时，登记自己的姓名、电话等个人信息。“填写《登记表》的目的在于让大家监督我店切实地将免费复印纸张使用到师生手上，我店负责对个人信息保密。”乐平复印店的海报上这样写道。

    而学生则担心个人信息泄露，进而遭到广告短信的轰炸。所以有人会填写虚假信息，因为这样做既可以享受到免费复印，又可以消除个人信息泄露所带来的潜在风险。

    山东大学经济学系孙同学说：“我免费复印过两三次。一开始登记的是自己的电话号码，后来就随便编了一个电话。”

    复印社则不在乎，随便什么人登记一下就可以享受免费复印。一位复印社的老板告诉记者，免费复印一张公司给7分钱，刨去电费、复印机损耗等费用，还能挣个三四分钱。这跟他平时收费复印挣的钱差不多。

    “只要登记的纸张数与实际用的数目一致就行了，至于信息是否属实就不是我们管的事情了。纸张没了，打个电话，公司就会送来。”某复印店老板说道。

源文档 <<http://www.dzwww.com/shandong/jinanxinwen/200911/t20091105_5146428.htm>>

复印店卖试卷 上海高校历年旧试卷日销数百份

[阿里巴巴创业](http://info.china.alibaba.com/news/community/c12.html) 2012-02-13 专题： [创业故事](http://info.china.alibaba.com/tags_list/v5003000-d1023278499.html) [打印](javascript:;)

复印店卖[试卷](http://info.china.alibaba.com/subject/5663801.html),这是笔者近日在一些高校附近发现的咄咄怪事.原来,近来不少高校进行期中、短学期期末考试,因有学生发现有些科目历年考试试卷大面积雷同,便对往年的试卷趋之若鹜,激发了"旧试卷商机". &

复印店卖试卷,这是笔者近日在一些高校附近发现的咄咄怪事.原来,近来不少高校进行期中、短学期期末考试,因有学生发现有些科目历年考试试卷大面积雷同,便对往年的试卷趋之若鹜,激发了"旧试卷[商机](http://info.china.alibaba.com/tags_list/v5003000-l15498.html)".

据悉,这些试卷销量很好,一家店每天至少能卖出数百份给学生.高校的教务处工作人员称,学校对老师的考试出题、考卷保管等一般都会有制度进行审查和监督,但是具体操作起来,可能也会有漏洞.

**复印店 "历年试卷"日销数百份**

每到期中、期末考试前两周,上海东北片某高校门口一个复印店都会挂出"出售考试资料"的牌子,顾客也会比往日多出很多.这所高校的一个学生对笔者透露,这家复印店可以买到自己学校任何一门学[科的](http://info.china.alibaba.com/subject/6208881.html)历年试卷,而这些试卷一般和今年的考卷"很像".

笔者按照同学的指引,来到这家复印店."有卷子卖吗?"笔者话音刚落,一位阿姨就迎了过来:"你大几了,要哪门的试卷?"她热情地表示,店里有隔壁这所高校所有科目的往年试卷.

"我大三,听同学说往年的卷子和今年考试的卷子一样,是不是真的?"

阿姨闻言笑说笔者"土":"你都大三了还问这个,消息真是闭塞,卷子每年都一样大家都知道啊!"她接着拿出了笔者要的高数和物理卷子,[特别](http://info.china.alibaba.com/subject/5330271.html)指着物理卷说,这套卷子学生买得最多,因为据说几年来都没什么变化.

"你一天能卖100份吗?"笔者问道,阿姨用"鄙夷"的眼神看着笔者,"怎么可能只有100份,虽然不到1000份,但是一天几百份总有的."最后,笔者分别用2元和3元的价格把高数和物理卷子买走.

**学生专业课试卷每年都一样**

一名学分析化学的同学告诉笔者,在高校里,一些课程的考卷多年不变是一个"公开的秘密".特别是一些专业课,由于学的人只是自己本[专业](http://info.china.alibaba.com/subject/5214261.html)的同学,人数相对较少,老师一般每年都用同样的考试试题."现在下一届考的卷子,和我们当初就是一样的."这名同学说,有些公共课科目,老师每年的试卷会做一些改动,比如最后一道大题稍微改动一下,但是大部分都保持原貌.他还告诉笔者,因为大家知道这个"秘密",不少学生就想方设法去找往年的考试试题,甚至有人委托熟识的学长在考试时偷偷多拿一张卷子,留给自己明年"备考".

笔者在校园里发现,在学生餐厅门口、公告栏等地方,也有[学生](http://info.china.alibaba.com/subject/7205911.html)贴出"出售往年试题,保你每门90分"的小广告.笔者联系到贴广告的一个同学,这名同学给笔者拿出一份管理学的往年试卷,称这个科目每年考试的试卷都差不多,只会有个别题目在数字等无关紧要的地方做些变动."不管你信不信,这种复习资料对你极有帮助."这名同学说.

(责任编辑：[)](http://info.china.alibaba.com/detail/?u=)

源文档 <<http://info.china.alibaba.com/detail/1023278499.html>>

|  |
| --- |
| **打印凶猛** |
| 时近岁末，各高校期末考试如期而至。同学们又迎来了圈重点、划范围、点灯熬夜的备考期。老师忙着出AB卷，学生们忙着准备复习，学校里一片焦灼、繁忙，校内外的打印部每天不停“砍伐”着树木，学生对打印的依赖或也折射出学习积极性及动力的问题。  **王子鹏 实习生 刘晓慧 顾瀚文 张蕾**  **复习“策划会”**  白天戏剧史和新闻写作的导师刚刚划完范围，晚饭后，姜宁（化名）和同寝的4个姐妹就赶回寝室楼开“圆桌会议”。所谓“圆桌会议”就是该专业奖学金分占比例最高的3个女生寝室聚在夜习教室召开的“复习红宝书”撰写策划会。会议上，“押题小组”的12名成员将根据老师划分的范围，依照教程章节结合个人考试经验，制作出冲击满分、力争80分、确保60分的3段式复习资料，然后各自认领的整理、拼接、校对等“生产任务”就分头行动起来。  深夜熄灯后，笔记本电量消耗近半，这份令上课睡觉、选修课必逃等种种懒惰同学魂牵梦绕的“复习红宝书”就在姜宁的寝室诞生了。这份由“姜姐”等“学习牛人”产业化创作的复习资料已连续给这个创作团队带来了两学年的奖学金，当然，此复习资料拯救的除了一些平日不学无术的同学，还有学校周边的几家打印部。那些或因距离遥远、或为价高而门庭清冷的打印部，在备考期无不机器轮转，赚个盆钵满盈。  **7000棵树被消耗**  清晨时分，当第一份复习资料送至打印部，打印大军便如进入雨季的非洲草原，生机瞬息爆发。一名华东政法大学的女生告诉记者：“女生们去复印资料只能赶清早和晚上结伴而去，否则连打印部的门槛都挤不进去。”  这可能超乎你的想象，据本报通讯员对沪上十余所高校打印部的调查显示：上海财经大学周边打印店备考期间的A4纸日消耗量不下37000张，复旦大学仅北区学生公寓门口的打印店1天就消耗不下20000张打印纸，此外，还有上海金融学院单家打印店考期约5000张的日消耗，上海海事大学新校区的3000张消耗，上海体育学院的8000张消耗……林林总总汇集起来，每个考期沪上学子消耗的打印纸将远远超过两千万张。据同济大学负责此类研究的项目提供的参考数据换算，这相当于消耗至少7000棵20年龄的树木。而这些复习资料的寿命也不过是考期的寥寥数日。如此巨大的资源消耗，在哥本哈根世界气候大会召开的此刻，正在上海53所高校间相继上演。  如果说学生在此期间成为了树木的谋杀者，那么打印部老板绝对是推波助澜的借刀者。采访中，上海商学院的各个打印部已经将今年的公共课复习资料打好备售，该校大三同学说：“每学期的公共课复习资料都能在打印部买到，而且各个店面的版本、价格还有所不同，一些同学为保万全，有时不得不买两三份。”调查中，记者发现一些“有心的”打印员，会将学生打印的复习资料备份，以供同系别同年级同学使用。而打印部的营销手段还远不止这些，上海财经大学的某家打印店除了提供电子邮箱传送文件打印服务外，还推出了以广告单背面免费为学生复印的服务。综观打印部行市，无论是复旦大学薄利多销每张4.5分的打印费，还是上海商学院依仗垄断开出8毛钱一张的打印起步费，在学生备考关键时刻，稍加辅以销售策略，自然财源滚滚。  **纸制“比基尼”**  上海海事大学绿色联盟环保研究协会的负责人吴敏威向记者道：“中国是世界上纸张产量第一的国家，减小纸张浪费的活动也是社团一直做的活动，但对于学生在考期打印资料带来的集中浪费，作为一名大二的学生自己也觉得很能理解，也很无奈。”  据吴敏威介绍，自己所在的4人寝室，上学期就打印复习资料约200张。而采访中，绝大多数同学在备考期间都要打印复习资料。这些复习资料更是常日里不学无术浪荡学子进入考场前能穿上的最后一件“比基尼”。  回首二三十年前，高校旁边既没有如此多的打印部，更不可能出现此种打印商机。上海师范大学的郭开平教授谈及当年自己备考时说：“我是1977年的高考生，我们是在煤油灯下读书的一代人，大家对知识如饥似渴，随时如同现在备战高考般学习。心态也和当代学生不同。”  时代在变，如今学生的心态也不同以往：“我们不再是精英教育的骄子，知识在信息时代被泛化，以考试为准绳的知识测试被形式化，有人换算消耗500张简历纸可以换取1份工作。那么，每学期花几块钱买个平安过科就再正常不过了。”复旦大学医学院一名学生如是说。  **记者手札**  **学习动力非“纸上谈兵”**  学习可以升学，不学也可以备考突击升学，备考材料成了保障毕业的“护航法宝”，于是，很多学生的大学生活就在印数百张复习资料，答数十张考卷，拿一张毕业证书的模式下过完了。不少学生通过花家长的钱上大学以及印备考材料，只是完成了“纸的浓缩”，而知识最终还留在纸上，被回收重装入书本，或焚烧祭天。  人的教育提炼当然不能简化为“纸的浓缩”，学生在备考期间引发的这场“伐木运动”也不可能是环保社团的若干活动所能左右的，目前，192个国家的代表正在哥本哈根讨论环境问题，而本文的初衷既不是要讨论巨大商机，也不是在讨论环保问题，更深层次的问题是教育，是这个社会如何给不再贵为精英的大学学子提供学习和上进的动力。  **专家视点**  **笔记，不印不行**  如今随着教师课件的丰富，PPT的运用，学生们来不及记录，一些学生开始索性不记，到了考期再复印别人的资料。大课堂的教育，老师们不能顾及每个学生，PPT播放速度、讲课速度等都是导致有些学生不记笔记的诱因。  现今，上课笔记完整度并不能代表学生学习的好坏。由于教育体制模式的不完善，导致学生们应试压力非常大，通过考试成为大学生们最为关心的问题，于是为了应付考试而去复印大量的材料，这种临时抱佛脚的死记硬背，似乎与现在教育部一直呼吁的培养学生能力为目标的学习方式背道而驰。  从交大医学院来说，学生必须背大量的医学专业内容，本硕博8年连读、论文、英语要求各个方面的压力，使学生临近考试不得不以应试的方式应付，整合笔记、集体复印成应付考试的最佳良方。  （上海交通大学医学院教授 张毅强）  **风言雷语**  要说考试期间，学校里最忙的就是我们了。 ——上海理工大学某打印店员工  天天来这报到打印复印资料，早一次晚一次，比去辅导员那勤多了。——上海金融学院某学生  有份复习资料在手就相当于穿件“比基尼”上阵，多少也算御寒，比“裸考”好些。——人人网网友小晨  印笔记的是大多数人，不去打印的是神人，缩印笔记的是“作弊达人”。——网友戏言考期三种人（通讯员：杨扬 许春芳 叶菁 陆彦亲对本文亦有贡献） |

源文档 <<http://www.why.com.cn/epublish/node4/node27763/node27775/userobject7ai204677.html>>

**打印电子书在大学很抢手**

本报威海3月18日讯(记者冯琳)18日下午,记者从山大威海分校内的几家打印店了解到,不少学生选择打印电子书,从而节省了到书店淘实体书的书款及时间。

18日下午,山大威海分校第三食堂四楼的几家打印店里,有几位同学正在打印书籍。一位戎姓同学说,“我们宿舍的人都经常打印书籍,一是关于这些网上新火起来的书,书店可能还没来得及进货,我们也懒得挨家书店去‘淘书’。二是打印的书可以缩印,页数可以比正规书少一些,携带起来很轻便,可以随时带在身上,不像实体书那么沉。”

其中一家打印店的店主拿起桌上一本32开的书籍告诉记者,“你看这种32开的正反两面的书籍,共200页,打印成16开正反面的话,100页就够了。”

另据店主介绍,“有些同学要求缩印,字印到很小。我们通过格式的变换,便可以将一页承载的字数增加一倍。这样下来,一本200页的实体书,即使使用同样大小的纸张,也可以比正规书薄一半。当然价钱也便宜些。”

随后,记者来到哈工大威海分校。学校内的几家打印店店主称平时也有学生来打印电子书,现在来打印电子书的越来越多,“一般都是一个宿舍的几个女生一起过来,打印的多是网络上的流行小说。我们也很欢迎这样的顾客,因为量大,打印起来也方便。”

作者：冯琳

源文档 <<http://lixin.yiban.cn/bbs/show?area=41&aid=309366>>

本报枣庄1月14日讯(记者 张旋) 临近寒假,各大、中、小学的学生都陆续迎来了期末考试。14日,记者在枣庄学院看到,为了准备复习功课,学生们纷纷复印期末考试的资料,复印店内挤满了等待复印的学生。

14日,记者刚走进枣庄学院就看到,校园里学生们都拿着复习资料匆匆走过的身影。沿着学生往来的路线,记者找到了校园内的一家复印店。还没走进复印店,记者就看到店内排着的长队,学生们手中拿着厚厚的复印资料在焦急地等待着,而在店中为学生复印的店员也有些忙不过来了。

枣庄学院音乐系的学生小蒋已经来复印室好几次了,但还是有不少资料没有复印完。“我们已经考过两门课了,这次是来复印下一门考试的复习资料,算起来已经复印了大概一百多页了。”小蒋说。

据了解,学生前来复印的大多是教材上的知识点和老师上课的讲义,为了能获得知识点最全、内容最完整的复习资料,学生们都在每场考试前搜集整理复习资料,到复印室复印。不少学生甚至不计成本,各个版本的复习资料都要复印一份。“自己平时的笔记有些记得不全,就会借记得比较全的同学的笔记去复印。还有些是同学整理的知识要点,比较有条理,也会复印,反正各个版本都想手中有一份,花点钱也比考试过不了强很多。”大二学生小杨说。

据校内一家复印店的店主宋老板介绍,每到考试期间,复印店的生意就会火爆起来,平均每天的客流量是平日的4至5倍。“考试期间学生们都会来复印考试资料,平均一天大概就能有四五百名学生。”宋老板说。同时,据店内的店员介绍,他们从早上七八点钟开门,一直到晚上九点多钟,空闲的时间很少。一天下来,光他们一家复印店,一箱4000张复印纸都不够用。

源文档 <<http://shcmusic.yiban.cn/bbs/show?area=2579&aid=508024>>

考试季作弊行为猖狂 复印店公开售小抄

<http://www.gaofen.com> 2012年12月20日 16:17 金陵晚报 二维码

[[当前**62781**位家长在线讨论]](http://bbs.gaofen.com/forum.php)[投稿奖励10个高分币，欢迎踊跃投稿！](http://my.gaofen.com/index.php?parent=tougao&r_parent=tougao)

作弊，这个是非常不好的现象，特别是在考试频繁的日子里，镇江某高校的学生向金陵晚报记者爆料称，一张代做考试小抄的课桌牛皮癣售卖单受到众多学生“热捧”。

[](http://bbs.gaofen.com/plugin.php?id=gaofen_ad:click_count&aid=104)

金陵晚报记者报道 近日，一张课桌牛皮癣吸引了众多镇江校园学子的眼球。昨日，镇江某高校的学生向金陵晚报记者爆料称，一张代做考试小抄的课桌牛皮癣售卖单受到众多学生“热捧”。记者经调查后了解到，大学校园中，部分学生视小抄如神力，每逢学期末，校园内的文印店里复印小抄的生意异常火爆。

**小抄生意人瞄上校园**

昨日，镇江某高校的大学生顾泽（化名）向金陵晚报记者爆料称，在上年级公选课时，一位坐在后排的同学发现桌子上被打上了黑色墨水印记的牛皮癣广告，上面写着：零风险代做小抄，价格面议，并留下了QQ号以及电话号码。临近考试季，这则广告吸引了不少学生的目光。顾泽说，包括他在内，不少同学都留下了这位“生意人”的电话。昨日，记者拨打了这位神秘人的电话，但对方却称记者打错了。“他的手机前几位号码和我们相同，应该就是学校的学生。”知情人说。

据顾泽介绍说，已经是大三的他，有着丰富的携小抄入考场经历。“大学没有高中那么拼命学习了，但是考试却比高中严格多了，一旦不及格，补考就不说了，有些考查课连补考机会都没有，直接就惨遭挂科，代价就是好几百块钱的重修费用，因此小心翼翼地偷窥小抄有时还是需要的。”一些男学生告诉记者，他们使用过的小抄一般都是从别的同学那里复制的，因此，他们并不排斥代做小抄。而一些女学生却表示，携带小抄进考场很可耻，公然叫卖小抄者更是无法无天。

**学生分工合作制作小抄**

昨日中午，金陵晚报记者在镇江某高校自习教室看到了众多占座自习的大学生，对于打小抄，多数同学认为没有必要。一位计算机专业的男同学说，“上课认真听一听，基本上都能过，如果打小抄被抓住了，就将被零分处理，而且还被视为严重违纪行为，因此我认为风险太大，没有必要。”但也有不少学生表示，他们都做过小抄。一位正在为研究生入学考试做准备的同学不好意思地告诉记者，一些记忆量大的考试课程，他们同学都会做一些小抄。“通常记忆量大的课程小抄工程量大，读大一时我们都是几个同学分工合作，字迹清楚，一定要尽可能小，然后统一去复印店复印。后来大家都分工整理在word文档上，然后统一去缩印。让我印象最深的是大三下学期，有人最先整理出了‘样本’，接着专业大部分人都拿着去复印，到最后，复印店里竟然直接出售起了印好的小抄。”

**学期末小抄缩印生意火**

记者在该校周围多家文印店了解到，每个学期末，打印、复印、缩印等工作让他们应接不暇。一位女老板告诉记者，小抄的缩印工作常常弄得他们手忙脚乱。“每年都有同学抱着写满笔记的本子前来缩印，有的同学拿着word文档，要求我按照四分之一，甚至八分之一的比例为他们进行缩印。一开始我还搞不懂他们为何要将文档打印成那么小的字，后来我才知道，那是他们整理好的小抄。生意好的时候，同学们都要排着长队等候打印。”

**抄袭是一种投机取巧行为**

江苏大学心理健康中心的李晓波教授认为，抄袭现象的背后反映的是学生的诚信问题，以及学术道德的问题。“这种现象本质上是一种投机取巧的行为，这种行为严重违背了诚信的原则，将会使得学生养成一种不良习惯，对他们未来走向工作岗位造成极其不良的影响。因此，学校应该注重对学生的人格培养，严厉抵制这种行为。”另外，关于有学生欲靠替人做小抄挣些零用钱，李教授说学校一旦发现类似行为，将会坚决制止。“学生可以通过勤工助学等正当方式获得酬劳，替人做小抄挣钱对学生的成长没有任何好处。”金陵晚报记者 李静在镇江市现场发回报道

源文档 <<http://gaokao.gaofen.com/article/397961.htm>>

|  |
| --- |
| **毕业论文一年至少用掉两亿张纸 呼唤电子化——中新网** |
| 2011-04-18 | 阅：39  转：0  |  [分享](http://www.360doc.com/content/11/0418/17/6553369_110557318.shtml)  C:\Users\Didio\AppData\Local\Temp\msohtmlclip1\02\clip_image001.gif    [C:\Users\Didio\AppData\Local\Temp\msohtmlclip1\02\clip_image002.gif](http://www.360doc.com/register.aspx?refer=57&reurl=resaveArt.aspx?articleid=110557318&isreg=1&arttype=0) |
| 不到8平方米的店面里，4台电脑、3台打印复印一体机、1台装订机正在繁忙地工作着，3名工作人员飞快地敲着键盘。  五六个学生挤在仅剩的空间里，焦急地等待着。其中，有3人是为了打印今年的毕业论文。有两个毕业生的论文正在让工作人员设计封面、修改格式。记者拿出一个U盘，称要打印一份材料，工作人员都无暇理会。  这个位于北师大小西门附近的打印店，在毕业生即将离校的这段日子里尤其繁忙，两个月来耗掉100箱左右的A4纸张，每箱有2500张,总计25万张左右。“现在已经进入收尾阶段了，前段时间更加繁忙。”另一家没有太多客人的打印店的老板告诉记者。    记者了解到，每年4月开始，各大高校进入毕业论文审查、答辩期，提交打印出来的书面论文成为临近毕业的高校学生，尤其是硕士生和博士生的一大任务。高校周边的打印店则由此进入每年的旺季。  据统计，2008年全国招收研究生44.64万人，其中，博士生5.98万人，硕士生38.67万人。按照每名硕士生平均打印15本毕业论文、每本论文平均使用30张纸，每名博士生平均打印15本毕业论文、每本论文至少使用80页纸计算，一年就要大约用掉2.5亿张纸。  “论文都是双面打印，不能再作草稿纸利用，每份论文都要几十张纸。现在都在提倡‘低碳’，看着这么多被浪费的纸，心里真是挺过意不去的。”北京师范大学资源学院2010届硕士毕业生王明(化名)说，如果能有更低碳的方式进行毕业论文审查、答辩，那真是“利国利民”。  王明告诉记者，在北师大论文审核过程(包括开题报告、中期审查、论文送审、论文答辩)中，硕士生都需要在答辩环节给审核老师交4~5本论文，有时候一些老师不习惯看电子版论文，在其他环节也要求学生打印论文。最后，每位毕业生还要上交6本论文，交给学校图书室、资料室等部门存档。这就是说，每位毕业生至少要上交11本左右的毕业论文。  如果打印出来的毕业论文里出现一小处文字错误、格式问题，就要全部重新打一遍。王明就是这样，在初次打印时，由于格式不符合，7本论文只得重新打印。王明的论文大概有3万字，双面打印，本来要不了多少张纸。但“北京师范大学学位论文的编写规则”明确要求论文格式“每一面上方和左侧分别留边25mm，下方和右侧分别留边20mm，正文采用小四号宋体字”。最终，王明每份论文打了20多页A4纸，因为重新打印一遍，浪费了150页A4纸。  相比于硕士毕业论文打印的几十张，博士毕业生打印论文使用的纸张数更为惊人。“一般硕士论文最多就是40至50页，博士论文要多一些，我见过最多的博士论文一本就打印了1000多页。”位于北师大科技楼2楼大厅内的打印店老板告诉记者，“4月份来打印论文的不算多，5月份我们店铺就开始人满为患了，6月份开始恢复正常。”  武汉大学新闻与传播学院研二学生王冠一告诉记者，他们的毕业论文最少要打印15份，学院帮忙打印，因此在过程中出现浪费也没人太上心。在这15份论文中，有10份是答辩需要，在这10份中，需要交给评审两份，答辩老师5份，自己留下来3份；另外5份是存档用的，其中，学院教学秘书存档1份，资料室两份，学校图书馆1份，自己存留1份。  王冠一说，他们年级共有186名学生，现在，同学们的论文堆积在学院教务办公室内，像小山一样，一些人想查阅论文都相当困难。  写论文时，许多毕业生还要复印大量参考文献。王冠一告诉记者，由于很多图书馆存的论文并不外借，所以他只能都复印下来，“整整弄了两个大塑料袋”。当记者问这些参考资料如何处理时，他说，还能怎么办，都卖废纸了呗。  跟北师大、武大等校园一样，大多数高校的校园里都分布着数十家大大小小的打印店。记者走访的几家老板都表示，每年从4月下旬到5月底，自家的打印店营业额都突飞猛涨。在中国青年政治学院校园，记者还看到，不少校外的打印店在校内到处张贴广告，打印一张3分左右，以低价吸引学生到校外打印毕业论文。  每年一到打印毕业论文的季节，各大打印店就开始热闹异常，中国人民大学校内一家打印店的老板告诉记者，他们店铺在学生毕业季用了160箱左右A4纸，“生意特别好的时候，每天要从中关村进货好多次，一般夜里都还要加班加点地赶工，甚至熬过通宵”。  对这种大规模打印带来的纸张资源浪费，北师大校内一家打印店的老板陈小姐坦率地说：“做生意我们的确是希望来打印的人越多越好，但是看着这些学生一遍又一遍地浪费纸张，我们也是学生家长，挺心疼的，这得砍多少树才能造出这么多纸啊？”  她记得，有一个学生一天之内打印了4次论文，每次都是因为一些很小的错误重复打印。最后一次，陈小姐实在忍不住，提醒这位同学：“你细心一点，别再出错了，浪费这么多纸，我都觉得可惜。”  随着“低碳”理念的日益推广，许多青年学生也开始质疑这种十分浪费的论文处理方式。“现在都什么时代了，完全可以用电子论文取代纸质版，我们有些比较开明的老师已经开始让学生给他们传递电子档，然后直接在上边修改。”王明说，但这毕竟是个人行为，各个学校的规定还是依旧。  在兰州大学新闻与传播学院教学秘书梁老师看来，“毕业论文电子化，这是个很好的策略，只要一打印就会存在浪费”。她向记者举例说，比如广告专业的毕业生可以无需提交书面毕业论文，而只需制作一份PPT(电子文稿演示)，答辩时以电子稿演示即可。  本报北京6月9日电 |

**大学生创业故事——王振海和他的打印店**

时间:2012-12-13 来源:创业商机网 点击:**846次**

标签:[**4007酒店连锁**](http://hao.qudao.com/xinqite/378/)**，**[**4007酒店伴旅卡加盟**](http://hao.qudao.com/xinqite/378/)[**新世纪网商联盟**](http://hao.qudao.com/xinqite/9388/)**，**[**北京新世纪网商联盟**](http://hao.qudao.com/xinqite/9388/)

描述: 4007酒店伴旅卡是现在市场上的一个重要产品，也是现在消费者消费的主流，4007酒店伴旅卡就是迎合现在市场上的消费习惯，展开的以卡消费！4007酒店伴旅卡在市场上已经受到了消费者的认可！

创业者火热推荐项目：[4007酒店伴旅卡](http://hao.qudao.com/xinqite/378/) [新世纪网商联盟](http://hao.qudao.com/xinqite/9388/)

作为21世纪的青年，我们当然要更加努力，因为时代变了，不是过去包分配工作，有所谓的“铁饭碗”，上班太辛苦，每月那点死工资不够养活自己的，所以现代大学生面对现实，首先要有一个经济头脑。

泉城学院大四的王振海已经拥有位于山东大学和济南大学的三家打印店.王振海的创业经历和经验,一定能给许多诸多对自己未来的前途感到迷茫的大学生们提供指导和参考.

有理想、有目标的“潜力股”

高中时的王振海调皮随性,尽管他很贪玩,因为头脑灵活,上进心强,他的学习成绩却一直是班里前三名,在老师和父母的赞同下他高二就参加了高考,并且顺利地考进了济南大学泉城学院.

也可能是进入大学生活比同龄人早的缘故,也或是因为随性不愿受支配的个性,王振海总觉得自己还能在大学中获得更多的东西.王振海说:“我是一个对自己有明确认识的人,一旦是认定适合自己的一定会努力做好,不适合自己的会毫不犹豫放弃.”为了增强自己的实践经验,王振海先后在饭店打过工,在路边发过传单,但他认为人生的历练不能局限于此,于是他果断地把老板给“炒”了,为自己开辟新的天地.这种不服输的个性和这段给人打工的经历也成为他以后创业当老板的原因之一.

穷人的孩子早当家

有理想有目标的人,往往要经历一番坎坷才能得到自己想要的东西.

因为家庭条件并不好,上大学需要的费用又高,好胜心强的王振海打算靠自己解决日常生活的开销.起初,在辅导老师赵萍的指导下,王振海用平日省吃俭用的一部分积蓄炒股,并且在一年左右的时间赚了一万块钱.王振海赚到了人生的第一桶金之后也非常兴奋,他宴请了许多朋友,并且买了属于自己的电脑.

不过,轻松的日子并没有持续多久.新的一学年马上就要到了,面对高额的学费,王振海也是一筹莫展,手中的钱只够一半的学费,如何在短时间内再筹到另一半学费,这也愁得这个要强的硬汉流下了泪水.天无绝人之路,似乎上天也在眷顾着这个有理想有抱负的青年,当时心情烦躁无助的王振海,因为把学校里一家打印店的本子碰到地上而与店主起了小争执.但是“不打不相识”,在得知他是因为缺少学费而火气这么大之后,好心的店主当机立断主动拿出了5000块钱借给他,并雇佣他帮忙照看这家打印店来还钱.

在这期间,聪明机灵的王振海充分熟悉和掌握了打印店的经营流程,恰巧此时店主要回老家转行从业,需要把打印店转让出去,自信敢闯的王振海瞅准了这个机会,成功地接手了这家打印店和另外两家位于山东大学的打印店.

一下子承包这三家打印店需要近十万的费用,对于王振海来说,这确实是一个大难题,他通过登报招商的方式又把其中两家打印店转租给别人,这样不仅能赚取租金,给店主承包费用,自己又能从中赚取提成.就这样一步步的发展,王振海从此就拥有了三家打印店的所有权,除了承包出去的山大的两家打印店,他自己主要经营位于济南大学东校区的打印店,经过近两年的努力,经营渐渐步入了正轨,每月的利润可以达到5000元.从此他成为了一个名副其实的小老板,不再为生活负担发愁.

“小老板”成功的秘诀

王振海告诉记者:想要做成任何事情都要能吃苦,曾经自己省吃俭用到一天只吃一顿饭的地步,这是非常人所能想象的.除了要能吃苦、坚定的信念和毅力是支持追求梦想的保障.

王振海说:“你相信90天可以养成一个习惯,也可以改变一个习惯吗?”自从他接手了第一家打印店开始,就必须每天6点起床去开店门.但是坚持一段时间之后,这种早起的习惯已经养成了.所以细节也是决定成败的关键,大家要注意一点一滴的习惯养成.

作为一个大四的学生,王振海认为还没到实习期的同学们还是应该做好本职的学习工作,毕竟上大学是为了接受更高教育的,应该使自己更充实更博学.在这期间可以选择适合自己的各种学生组织社团,在这里面确实会或多或少得到锻炼.并且更重要的是,要注重培养自己的人际交往和沟通能力,广交朋友.他自己也有些遗憾的是,因为忙于经营店铺,而失去了与室友以及同学的交流.（刘珂珂　刘哲）

源文档 <<http://hao.qudao.com/news/20121213/4028.shtml>>

**宿舍里开了两家“打印店”**

2012年05月28日 09:08

来源：[金陵晚报](http://jlwb.njnews.cn/html/2012-05/28/content_1251808.htm)

字号:[T](javascript:void(0);)|[T](javascript:void(0);)

[0人参与0条评论打印](javascript:void(0);)[转发](mailto:)

金陵晚报记者 竺隽吉

在扬州大学瘦[**西湖**](http://app.travel.ifeng.com/scenery_detail-15493.html)校区报道

近日，金陵晚报记者被扬州某网站一条帖子所吸引。扬州大学化工学院大二学生刘青，在宿舍开起了文印店，每天前来打印东西的同学络绎不绝。昨日，金陵晚报记者赶赴扬大化工学院采访了刘青同学。他说，文印生意不仅提高了他与人交往的能力，而且，缓解了他家庭的经济负担。随后，金陵晚报记者咨询了扬大化工学院团委书记景荣。景书记说，学校和学院都大力支持大学生创业，让学生提前接触社会，为学生将来毕业奠下基础。

提高与人沟通能力

据刘青同学介绍，上高中时，家里有台打印机。到了大学后，每次到外面文印店打印东西，价格比较贵，而且也比较麻烦。因为他是学化学专业的，试卷比较多，每周需要打印一次。于是，大一下学期就把家中那台打印机搬到了宿舍。起初，只想让自己打印方便一些，没想到，打印机到了宿舍后，前来打印的同学很多，一张、两张也就算了，有的同学一叠叠的来打印，实在吃不消，便向他们收些钱。

刘青说，同学打印五张以上，开始收费，一张一毛钱，比外面文印店打印便宜了一毛。前来打印的同学络绎不绝。刘青说，过去，他是很内向的，不怎么爱讲话，自从搞了这个文印生意后，接触的人多了，有时会有些讨价还价的场面，时间久了，自己变的敢讲话了。基本来打印的都是他们本专业的同学，由于他们打印的资料各有不同，乘此机会，正好可共享借鉴大家的学习资料。

可挣每月生活费

刘青说，自从搞了这个文印生意后，就从未问家里要过生活费。

另外，也结识了过去一些毕业后，在外面搞文印生意的学长，从他们身上，刘青也学到了不少。学长们教会他通过老乡、各个班级的班长，发放自己文印宣传单，让同学们知晓他的文印店。刘青那台打印机是用墨水打印的，相对碳粉价格便宜。纸张差不多两三个星期在纸印店订购一次，每回订购25000张纸，每张纸三分多。除去成本，每月差不多从中能挣六七百元，正好可应付他平日的日常生活。

自从刘青宿舍搞了台打印机，隔壁宿舍也弄了台打印机，两宿舍形成了“竞争”。刘青只能提高服务，把打印质量搞得更好。今后，是否从事这行，刘青表示，看往后两年这方面的发展前景，发展的好，毕业后就从事文印生意。

学校支持大学生创业

金陵晚报记者咨询了扬大化工学院团委书记景荣。景书记说，学校考虑到打印机这种机器比较大，放在宿舍里，首先用电不安全，其次，是影响到其他同学正常的休息。于是，腾出了一间值班室，专门给予学生放打印机。学校还是大力支持学生创业的。但必须注意创业的手法，要符合学校规章制度，当然，学校还会在力所能及的前提下，给予创业学生一定的创作条件。

景书记介绍，学院被评为创业教育学院后，他希望学院学生像企业家一样对待未来的事业。让学生们在创业中实践，接触社会后，让他们再回到课堂学习的话，感受绝不像现在一样。最起码的是，他们知道自己要什么，所以，会为此付出努力。

[C:\Users\Didio\AppData\Local\Temp\msohtmlclip1\02\clip_image001.gif](http://www.ifeng.com/)

源文档 <<http://news.ifeng.com/gundong/detail_2012_05/28/14856754_0.shtml>>

**复印书生意挺赚钱：成本不到15元的书能卖46元**

[来源:三湘都市报]时间：2012-08-23 08:27:31

字体:【[大](javascript:changesize(18)) [中](javascript:changesize(16)) [小](javascript:changesize(14))】

[打印复制链接](http://cj.voc.com.cn/article/201208/20120823082731904.html)[**我来说两句（398）**](http://bbs.voc.com.cn/forum-68-1.html)

    8月20日，记者在名为“鸿图天下”的店铺里拍下一本《财经新闻报道与写作》，售价24元。这个价格与其他B2C网上商城的价格相差无几，不过卖家说明不是原版图书，是复印版。

    在淘宝搜索平台上输入“影印书”这个关键词，书籍一栏下在售货品达到9830件，经营此类业务的店家有211家。信誉最高的已经达到皇冠等级，进行的交易数高达14463笔，生意火爆程度可见一斑。

    对此，律师提醒，私印销售著作期保护内的图书并以此获利属于违法现象。

    ■见习记者 朱蓉

**网店卖复印书获暴利**

    经过随机抽取与比对，记者发现经营影印书的店家分为两类，一类是有特定的读者群，出版社一版售罄后便不易再版的专业书籍，如中医学、解剖学、小语种书籍、宗教书籍、资质考试辅导用书等等；另一类则是年代久远的经典老书，如《说文解字》、《警世通言》、《醒世恒言》等等。

    值得注意的是，也有店家出售一些台湾、香港等地出版的繁体字书籍，如一家名为“知音jj”的店铺内出售的影印版《其实你已经很塔罗了》就属于全繁体字书籍。

    不少店家在公告的显眼位置标明“所售书籍出版社已断货，如果需要，请拍影印版”字样。绝版、正版影印都成为卖家口中复印资料能卖出高价的原因。

    一本由人民军医出版社出版的《影像诊断应用解剖基础》，图书定价46元，网店影印版售价46元。而经了解，其复印成本不会高于15元，网店售价是成本的3倍之多。

**八成高校学生购买过复印书**

    “都是通宵的印，我们也就赚个复印费。”曾在大学城经营复印店生意的刘老板这样说到。当被问及是否想过这样做损害了图书作者的著作权时，刘老板十分疑惑“难道复印就算侵权了吗？我们又没卖书。”

    对高校学生的随机采访中，85%的受访对象都表示有购买过复印书籍，这种比例在研究生中更是达到了95.7%。“有些参考书在书店、网上都买不到，复印书很方便。”正在农大上研二的刘同学如此说到。

    而经营此类影印书的某淘宝店主则认为，“大家都这么做，我只是提供了一个方便，不觉得有什么问题。”

**私印图书盈利违法**

    湖南湘建律师事务所律师庄重认为，合法的出版物复印行为仅限于学习、科研等小范围非盈利性质交流之用，复印他人书籍进行出版或者变相出版的相关盈利经营行为，可以界定为侵犯了出版物作者的著作权。

    庄重还特别指出，著作权存在一定的期限，一般是著作权人终身加上50年。

    也就是说，现在网络上部分商家在书籍作者仍享有著作权之时便开始未经许可复印书籍进行牟利的行为，涉嫌触犯了我国《知识产权法》中《著作权法》的相关规定。著作权人可以直接追究其民事责任，也可以向知识产权局举报，由相关行政机关提起控诉，进行处理。如果涉案金额达到一定数额，还可根据《刑法》追究其相关刑事责任。

    需要特别指出的是，无论售价是否高于出版物本身定价，或者是否高于印刷成本，只要涉及了买卖行为，有“盈利”性质，都可以界定为侵权。

**相关**

**链接**

**韩寒VS谷歌的战争**

    2009年，谷歌数字图书馆未经授权，便将包括韩寒在内的数百位中国著作权人的上万部图书作品收录其中，此事在当时引起社会广泛关注及热烈讨论。同年11月，中国文字著作权协会与谷歌公司展开了多达四次的正式会谈。而后，谷歌公司公开表示，愿意就此行为向中国作家表示道歉。此后，韩寒在其博客上说：“我欢迎谷歌图书馆扫描我的每一本图书，我给他们打五折。”

**记者**

**手记**

**维权之路，没有如果**

    7月，韩寒因百度未经授权便将其作品上传至互联网供读者免费或者付费下载一事，将百度公司告上法庭。从去年《315告百度书》就开始闹得沸沸扬扬的百度文库事件，双方各执一词，法院至今尚未有定论。

    无论是衣着光鲜的明星们苦口婆心，还是爬格子的作家义愤填膺，对著作权的尊重问题始终无法得到真正的解决。相较于在阴暗处偷偷做着盗版生意的人，网络上卖着复印书的小二以为自己有多高尚，口中不停地吆喝着“我这是正版，我这是正版。”在他们的心里，正版的定义到底是什么？

    要判定一个行为是否属于侵权很简单——看它是否以盈利为目的。但是，真正追责之路却总是难上加难。正如庄重律师所说，量刑定罪时，涉案金额大小、后果是否严重都将成为重要的考量因素。所以很多人就在金额大与金额小之间打着擦边球，抱着“没赚太多没关系”的心态侵着实实在在的权。于是，很多人就这样打着“学术”的名义，做着有损学术的买卖。

    为了保护动物，我们常说没有买卖就没有杀戮。事实上，这是一句适用于市场经济条件下所有买卖的真理。如果读书的人能自觉维护，如果作者能坚持维权，如果相关部门能加强监管，捍卫著作权的路，还会不会这么难？可惜，这个世界上，没有如果。

源文档 <<http://cj.voc.com.cn/article/201208/20120823082731904.html>>

|  |
| --- |
| **大学生开学不买书复印教材 律师任务此举不侵权** |
| |  |  | | --- | --- | | 【[打印本稿](javascript:doPrint();)】　【[进入论坛](http://bbs.ce.cn/)】　【[推荐朋友](http://www.ce.cn/xwzx/shgj/gdxw/200609/04/t20060904_8407622.shtml)】　【[关闭窗口](javascript:window.close())】 | 2006年09月04日 08:20 | |
| 随着我省大部分高校相继开学，近日，甘肃农业大学校园内外的多家复印店纷纷打出“超低价印书，300页10元”等宣传语，复印店的生意变得异常火爆。记者发现，原来由于部分大学生没有交纳课本费，领不到教材，他们就拥进复印店，复印教材。这种现象在校园内外引起了不小的争议，究竟是变相盗版，还是教材费虚高？本报记者对此事进行了调查。    **现场：校园复印店生意异常火爆**        昨日中午，记者走进甘肃农业大学校园里的学友书店看到，店内的复印机旁，两名工作人员正在复印一本工程管理类的教材，已经复印好的已有几大叠，工作人员称复印完了可以装订成册。记者假称要复印一本英文教材，对方称最近很忙，要等到下周星期四才能印好。随后，记者来到校门口的百合复印社，这里的业务更加繁忙，小房间里三台复印机同时开机，五六名工作人员正在紧张地工作，地下到处堆放的都是已经复印好的纸张。    **学生：复印一套教材省一半钱**        复印店生意为何如此火爆？该校一名大二学生说出了其中缘由：“今年的教材费180元，但复印一套下来，费用不足100元，而且我们班80%的同学一起复印，费用还可以优惠，这样算下来，至少可以便宜一半的费用。”记者在该校门口的精致复印店里看到，十几本工科类的大学教材摆在桌上，旁边的登记本上明确写着“某某书复印多少本”，旁边还留着电话号码。记者随后拨通该电话，得知电话是学生公寓的，接电话的大学生证实，他们班的好多男生都准备复印教材。据了解，复印教材的大学生以大二、大三学生为主。        大批的学生复印教材，学校究竟是什么态度呢？甘肃农业大学教材科的一名老师表示，大学教材费属学生自愿交纳的费用，不交费，就不给领书。今年有近半数的学生没有交纳课本费，对此学校教材科的几名老师都很无奈。    **争议：复印教材究竟违不违法？**        学生大量复印教材，部分读者认为此举涉嫌盗版或侵犯他人著作权。对此，兰州市文化稽查队和法律界人士认为：用于学习研究目的的复印，并不违法。甘肃佳运律师事务所主任律师王蓝云也认为：出于学习和科研的目的，复印公开出版物，并不涉嫌侵权。但是这种复印教材的行为存在不合理之处，部分利益至上的复印店可能会在具体操作中钻法律空子。        记者在兰州市其他高校调查时也发现存在着复印教材的现象，但像甘农大的学生这样集中地复印教材的现象并不多见。甘肃省教科所的多名教育专家均表示，大学教材是很珍贵的资料，尤其是专业教材，具备很大的保存价值。而这种复印成册的临时教材在使用过程中就可能损坏或丢失。针对学生认为书费高这一问题，甘肃省人民出版社的一名工作人员告诉记者，教材类读物的定价仅略高于成本。 |

源文档 <<http://www.ce.cn/xwzx/shgj/gdxw/200609/04/t20060904_8407622.shtml>>

|  |  |
| --- | --- |
| **为省钱学生整本复印教材风靡大学校园 是否侵权?** |  |
| 2009年10月16日 09:44:46 　来源：大河报 |  |
| 【字号 [大](http://news.xinhuanet.com/edu/2009-10/16/content_12244105.htm) [中](http://news.xinhuanet.com/edu/2009-10/16/content_12244105.htm) [小](http://news.xinhuanet.com/edu/2009-10/16/content_12244105.htm)】【[留言](http://comments.xinhuanet.com/comment?url=http://news.xinhuanet.com/edu/2009-10/16/content_12244105.htm)】【[打印](javascript:doPrint();)】【[关闭](javascript:window.close();)】 | |  |  | | --- | --- | | 【Email推荐： | 】 | |

开封各高校附近的复印店大量复印教材

**记者调查得知学生为省钱复印教材有关专家称此举是盗版侵权行为**

    时下，整本复印教材的做法风靡开封各高校校园，大学生们为自己省下不少费用。但同时也有人称这种整本复印侵犯了编者的版权，建议循环利用教材，节约费用和资源。

**［现象］学期伊始印书忙**

    记者在网上看到“帮大一新生省钱”、“１０种在大学省钱的方法”之类的帖子成了热门话题，帖子不少都是高年级学生所发。称“千万别买新课本，大学课本完全可以买学长的，旧书买不到，还可以借本复印，比买新书划算”。

    记者走访了河南大学、开封大学、黄河水利职业技术学院附近的复印店，都能看到复印整本书的学生。有的复印店甚至将该学期学生需求量较大的课本复印件保存下来，学生只需说明书名和相应的出版社名称，即可在五分钟内拿到厚厚的复印本。

    采访中，有学生告诉记者，现在高校已不再强制统一购买教材，每个班几乎都有人复印课本来用，有的院系甚至全员整本复印。

    记者进入开封市顺河区的一家复印店，看到柜台上摆放着４箱教材的复印本，又在一个角落里发现更多“存货”，旁边还放着原版教材。

    记者随手翻开一本《社会心理学》，Ａ４纸大小的书页正反两面囊括了原本４页的内容。对照着原本，其字号、字间距与行间距都缩小了很多，粗略数了一下，每页能浓缩约２０００字。记者试着把其中一页读完，因书页与字体颜色反差强烈，字号小，间距密，使人在视觉上感觉很不舒服，导致阅读不畅。

    老板称这些复印本都是学生集体订的，这本定价３５元的《社会心理学》只需９元钱左右就可以复印。随后，几个学生进来把钱交清后将书全部提走。

**［原因］所订教材价格贵**

    “我觉得教材的用处不大，实用性不强，而且与考试也不会有太大的联系。”河南大学大三学生小许坦言，“除了借上届学长的书外，就把课本复印出来用。”他的想法在一定程度上代表了班上大多数学生的观点，他所在的班级有一半同学两三个学期没订教材。

    调查中，记者发现课本费贵也是学生选择整本复印的重要原因。

    尽管学校供应的教材按原价的一定折扣计算，但不少学生还是觉得太贵，为了应付学习应试的阶段性需要，他们只好复印课本。“随便一本教材，就是２０元以上，有的书甚至达到８０元，一学期下来那么多课程，光书费就是不小的一笔开支。如果知道教材要这么贵，当初我就不订了！”一名大二学生如是说。

**［看法］复印是一种盗版**

    针对学生复印教材的事，河南大学出版社社长助理、基础教育分社社长程新晓表示，《著作权法》中规定学校师生出于学习科研的目的，自己持书少量复印，是一种合理使用行为。但是，全本复印明显超出了少部分的范围。复印本实质是盗版，是一种侵权行为。

    “循环使用课本，应该逐步得到推广。”河南大学新闻与传播学院副院长严励认为，复印课本是对编者知识产权的不尊重，教材循环使用则可解决这一问题。循环使用意味着节约资源经费。她还建议，在校大学生可以成立志愿者队伍，收集学长的旧书，在网上以低价出售，扩大循环使用规模。(记者周斌实习生侯晓磊文图)

源文档 <<http://news.xinhuanet.com/edu/2009-10/16/content_12244105.htm>>