

虽然收入年年提高,可需要花费的地方也不少,算一算

# 今年的收支,是正还是负?

每到岁末,我们习惯于盘点一年的得与失,为了总结过去,为了更好地向新的一年出发。

对家庭而言,盘点一年的收入与支出,无疑是生活中的头等大事之一。虽然这几年市民收入水平逐年提高,但市面上的商品种类越来越丰富,人们物质需求不断提升,需要花销的地方也随之增多。算一算,你今年的收支是正还是负?最大的一笔开销或收入又由何而来?



## 年底仓里有“余粮”

又到旧历岁末,又筹划起过年的事来。“老婆,仓里还有‘米’吗?”“过年没有问题!”“那我想要的单反相机呢?”“放心,这钱替你留好了。”——我真不知该如何感谢妻子才好。本以为凭我们俩的收入,今年能维持收支平衡也就知足了,谁知她竟给我这么大的惊喜!

我在一家企业做技术员,妻子在超市站柜台,我们俩的年收入相加还不到10万元。想起5年前刚拿到这个收入时,心里还特别美,对家庭建设有无数宏伟的计划,决意要将生活过得小资点、有情调点。脸上喜悦的红云还没有消退,2008年悄然而至的金融危机让我们不得不打起精神来应对了,房贷、水电煤气费、孩子补课费、老人赡养费、人情往来费,样样都要精打细算。妻子常常说,经济形势不好是大气候,日子过得好坏,是需要经营的。现在你要问我肉多少钱一斤?青菜多少钱一把?我还说不出来,但她却清楚地知道哪种物品在哪个超市卖得最便宜,面包什么时候去买折扣最

优惠。买一包鸡精,还在手机上扫描二维码货比三家。就这样,花更少的钱办更多的事,家里的日子还是过得有滋有味。

尽管收入不多,但家里也不像刚搬进去时的空空荡荡,去年初添了一台柜式空调,年末又买一台LED彩电,家中物品不追求一步到位,慢慢地添置起来,眼前常常有新鲜感,心中始终有幸福感。我有一个爱好,就是喜欢拍摄花草。以前的傻瓜相机早已满足不了我对“作品”的要求,所以购买一台索尼nex7微单相机在2012年初就列入了年度消费计划。在消费指数居高不下的前提下,还能实现我这个愿望,多亏了家中的“理财高手”。

闭幕不久的党的十八大传递出一个利好消息:到2020年,实现城乡人均收入比2010年翻一番!让我对未来更加充满了希望,到那时,我家的年度收支账上应该有了大大的一笔结余!

卜文章

## 由“负翁”到“富翁”

夜深了,老公已酣然入睡,耳边响起了轻微的打鼾声。看着他一脸的安详,回想起一年来因为操办婚事,我们从最初入不敷出的“负翁”,到如今翻身当上“富翁”,突然百感交集。

2012年初,我和老公定下了明年1月结婚的计划。无奈当时我俩都是“三无人员”:无车、无房、无钱。婚礼怎么办?我们愁得焦头烂额。

因为没房,我和老公恋爱多年,眼看着到了谈婚论嫁的年龄,在我父母的施压下,老公全家人拿出了所有积蓄,再加上贷款,终于在江桥地区买了一套新房。但是婚房的装修,他们已无能为力。于是,我瞒着父母,主动将自己积攒多年的工资拿出一部分贴补给他。

房子有着落了,父母眉开眼笑地和老公商量起结婚的细节,未料中间又起争端。按照嘉定地区的习俗,父母提出要男方给10万元彩礼,还要买一个大钻戒,接新娘的车得是高级的、办婚宴的酒店得是五星级的……弄得老公又气又急,常常赌气问我:“你们家还有什么规矩?再有的话,我看这婚别结了,快要了我们全家的命了!”

为了安抚老公的情绪,我又悄悄“奉献”了一部分积蓄用于婚礼,再加上请婚庆公司、买婚纱、拍结婚照,最后,我不仅将自己多年的积蓄花光,连去年的工资也用得一分不剩。

结婚前的一个月,我在老公面前大哭了一场:“婚后的日子该怎么过?

人家小两口结婚后都有小金库,我们可得白手起家了……”“面包会有的,牛奶会有的,什么都会有的。”老公不停地安慰我,一切会好起来的。

直到婚礼结束,我和老公躺在床上清点礼金,扣除“成本”,发现还能积攒个小金库,我们这才长舒了一口气,心里的那点小怨念,总算被抚平了。带着这点盈余,再加上我们的共同努力,我想,今年我们的小家庭收入一定会再创新高!

佳佳

## “皮包公司”赚钱了

多年前,朋友注册了一个“皮包公司”,邀我合伙。我欣然答应,却一直没放在心上。没想到2012年一次偶然的机会,公司竟接到了一笔“大业务”,其间过程一波三折,却让我全年的收入更上一层楼。

事情源于一次同学聚会。谈天时,偶然得知一位老同学的公司需要一种设备,而我们的“皮包公司”恰巧能满足他们的需求。聊了几句之后,老同学欣然邀请我们参与投标,但时间紧迫,两天后就要准备好标书和方案。

要么不做,要做就要全力以赴!凭着一股年轻人的冲劲,我向单位请了3天年假,白天和用户确认技术方案,了解实际需求,晚上和朋友一起设计图纸,准备投标资料。提交方案的前一天,我们加班到凌晨四点,对每一个细节都精心雕琢,还仔细分析了客户的心理、对手的策略,为方案增加了不少亮点。

辛苦付出果然有所回报,开标当日,我们拿出的方案明显是最详尽、最认真、最有说服力,得到了客户的一致肯定。出人意料的是,第一轮胜出的

居然不是我们,而是另一家公司!灰心之际,客户的负责人告诉我,虽然他们倾向于我们,但对手在价格上的优势比我们更大。一直相信“方法总比困难多”的我们马上连夜与供应商砍价,并优化了方案。终于,在最后的评标中,虽然我们价格略贵,但客户还是认可我们的诚意,并最终选择了我们。

虽然这笔业务与大企业相比实在微不足道,但利润也抵得上我半年的工资,算是创业路上的“第一桶金”。更重要的是,过程中收获的成就感和满足感,是无法用金钱衡量的。 施予

## 今年过节不收礼

到了年底,翻翻小账本,嘿,收入比去年多了不少。再看看存款,心凉了半截——本以为至少6位数,没想到才存下了三五万元。真得好好看看这钱花哪儿去了!

水电煤等生活必要开支占了很大一部分,但不花不行,可以略去不提。其他诸如买衣服、下馆子、看电影不计其数,算起来花销比去年多了几万元。没办法,眼馋、嘴馋是人的天性,衣服的档次上去了就下不来,买了短

袖还想着长袖,买了外套又惦记大衣,每次发了奖金都要去“开开荤”,“吃货”的名字也不是白叫的。

接着算。同学结婚,同事生孩子,红包也花了不少钱。考虑到本人已婚生子,孩子尚年幼,20年内家里不太可能再办啥大喜事,看来这撒出去的钱是收不回来了。说到礼金,也不知道是谁带的头,年年都上涨。水涨船高的还有银行利率,一年下来,房贷支出又多了几千元。

算来算去,全年最大的单笔支出

就是5000元学车费了。都说电脑和汽车是21世纪的通行证,自己连个通行证都没到手,有点说不过去,去年就一咬牙报了名。没想到今年驾校学费上涨,让我有点“赚一票”的快乐。不过驾照到手后,买车又该是一笔大开销。家具用了好多年,换一下又是笔大开销,心仪已久的那部手机也准备收入囊中……不得了,今年的收入还没进账,支出就已经吓人了。所以我真心希望今年过节不收礼,不收也就不还用还。 一北

## 年末“晚节不保”

原本2012年的收支大约相抵,未料想年终时买了个大件,顿时“晚节不保”,支出大于收入。现在回想,这东西真不该买,耗费了我的财力,也折煞了我的心情。

那天在网购网站上闲逛,忽然看到一家贩卖电影周边产品的铺子。售品中有一樽某科幻类电影主角的金属材质模型,标价五位数。号称是正版尾单,仅此几件,不再复制,售完即止,大有“过了这村就没这店”的架势。我是这部电影的忠

实拥趸,自然心动不已,不过也有些犹豫,这金属模型不仅价格不菲,而且体积巨大,家里没地方放,属于“购之无肉,弃之有味”。于是,我将它收藏到“购物车”,准备下回再议。

过了几天,我再上这个购物网站,一个对话框弹了出来,提示我这件金属模型“货源紧张”。点击进去一看,这模型只剩一件了。我顿时冲动了,买吧!一大笔钱花出去之后,多少有点肉痛,又庆幸自己抢到了最后一件模型。就在我憧憬着几天后它来到我身边时,令人啼笑皆非的事情发生了:一天后,当我再度点击那个网购页面时,赫然发现页面已被店主修改,新页面中存货量从原本的1变成了6。也就是说,那“最后一件”被我买走后,店主又魔术般地变出来6件,继续以“正品尾单,仅此几件”的名义贩卖。换句话说,有可能还会有人和我一样,怀着“可买可不买”的心情,抵挡不住这“最后一件”的诱惑,把这个其实根本不缺货的模型买回家,这大概就是俗语中说的“买的没有卖的精”吧。

至于我今年的收支账,正如电影《大话西游》中所说:没买这件东西,我还多那么一点点;有了这件东西,彻底负资产了。 季响

