

单身如此盛行 一个人过真的比两个人过省钱吗

对于“剩男”和“剩女”来说,也许有人会认为一个人过会比成立一个家庭更省钱(当然,我们的意思并不是说这是单身如此盛行的原因),但是,事实真的如此吗?如果把每一个人看成一个经济体,那么两个人一起生活就是两个经济体的融合,经济规模更大,平均成本也会更低。看了以下的例子,也许会改变您一直以来的想法,两个人在一起生活的成本会比一个人生活低很多。于是我们是否能得出个结论:单身会比结婚造成更多社会资源的浪费?

■在家吃还是在外面吃

根据美国经济学家曼昆所说的经济学十大原理第一条,就是“人们面临权衡取舍”。而一起生活,往往让两个人多了一种选择。

苏哲今年31岁,5个月前结婚。因为他和妻子都是本地人,没有房租等比较大的开支,所以结婚对他们的经济生活影响不大。苏哲说,结婚后,他感觉最明显的是在外吃饭的费用减少了。



“我们在外面吃饭的次数少了。以前一周会在外面吃四五回,现在两三日吧,平时都在家里吃了。”苏哲说。

如果按每次外出就餐花费70元计算,那么每周减少两次,每月减少八至九次,节省下来的费用就是560—630元。苏哲和妻子可以用这些钱去石家庄周边的景点玩两次,连油费都可以从这里面出了。

结婚,让苏哲夫妇在就餐方面,多了一种在家吃饭的选择。

■买房划算,还是租房划算

对于29岁的外地人小梁来说,结婚这件事,从经济学角度来看更像一种有效的资源整合。

小梁去年刚刚完婚。结婚前,他在位于石家庄市区东南方向的43中附近租着一间一室的房子,每月房租700元。他说,加上水电费、物业费、取暖费等开支,每月得支出上千元。

婚后,考虑到生小孩和接父母来住的需要,小梁夫妇开始着手买一间更大的房子。经过一段时间的比较,

两人在卓达书香园三期买下一套两室。小梁说,他最喜欢的是这套房子的户型——不仅是通透的,而且明厨明卫。他觉得,在现在的高层商品房里,这种两室很少了。

事实上,小梁所选的是这个楼盘最贵的户型,当时均价6700元。即便如此,小梁还是决定买下这套房子。

“现在房租一直在涨,算算,还不如买了。你想,现在租房一年就得1万,再加1万多,月供就差不多了。”小梁这样算账。

目前,交了首付之后,小梁夫妇每月支付月供2400元,平均每人负担1200元。小梁的妻子自己在做生意,负担1000多元的月供不成问题。而对于小梁来说,他承担的部分与婚前支付房租的费用相差无几,而他已经拥有了自己的房子。

将婚前两人各自的租房支出整合成月供,对于小梁夫妇而言无疑是一种非常划算的经济行为。

■两个人的投资

再看一下张平(化名)。与前面两位工薪族不同,张平是自由职业者,他的专长是家居设计,目前正要开始经营一个中等规模的壁纸店。与一般打算协助老公看店的女孩不同,张平的妻子正在跟几个同事一起筹划一个项目,希望能挣点外快,补贴开店的开销。“开这种店,前期投入很多,所以我现在想多赚点钱。”张平的妻子说。

张平则说,开店等于一种投资。现在相当于两个人一起投资,与一个人投资当然有所不同。“我们两个人的经济实力更强,而且她也可以作为我的后援,对于开店来说是好事。再说,我们各有各的事做,她有她的工作,我有这个店,我们等于有了两种投资方式,我想赚钱方面啦,抗风险能力啦,都会更强。”

曼昆说,一个国家的生活水平取决于它生产物品与劳务的能力,其实对于一个家庭或一个人来说也是如此。

张平的小家庭去年刚刚成立,从今年起,他们将具备一些新的“生产物品与劳务的能力”。可以想见,张平夫妇的壁纸店,将比张平自己的壁纸店平均成本更低,同时也更有竞争力。

■记者手记 理智与情感

其实,在采访中也有人向记者感叹,结婚之后的生活成本也很高啊,养孩子,供房子,都是钱。真正是柴米油盐酱醋茶,家家有本难念的经。

所以,到底是单身更经济,还是

结婚更经济,实在并不是两篇文章可以探讨得清楚的。这两篇“剩男剩女经济学”只是一家之言,从经济学角度解读这种现象而已,供诸君读罢一笑;原来也可以这么看单身和结婚。

更重要的是,即使结婚真的符合经济学原理,真的能带来两个独立的经济体合并后的规模效应,相信也不会有人因为这个理由而结婚。决定是否结束单身生活,自然还是取决于感情的瓜熟蒂落——小说中的富家子例外,在那里,豪门联姻总是很重要的,其余神马都是浮云朵朵。

如果说用经济行为来衡量婚姻是一种理性的审视,那么还有一种行为是更为重要和崇高的准绳,那就是情感——即使房价高企,一结婚就变成房奴;即使通货膨胀,连婚礼收到的份子钱都开始变“毛”;即使成为主妇后,你要权衡是用一块钱买一头蒜还是6两面条儿。

还有,如果“感情说”遭到现实者们的唾弃,单身者还可以利用“机会成本”的经济原理来为自己的生活辩白:成为“剩男”或者“剩女”,只是我们为了等待一个改变目前生活的机会而付出的代价罢了,随便结婚无异于放弃了这种机会。买卖划不划算,还是我们说了算。

(摘自《燕赵都市报》)

【相关链接】

单身人士理财大法

要开源更要节流

理财师建议,针对“单身贵族”,目前最重要的是节流,控制非生活必需品的消费;每年少做一次spa,每月少买一身时装等。一般来说,单身人群每月支出不要超过月收入的60%。最好的做法是能够每月列出一个合理的消费计划,按照预算进行,尽量不要超支。

养成储蓄好习惯

2011年1月20日起央行上调存款类金融机构人民币存款准备金率0.5个百分点。央行此次上调准备金率表明通胀依然严重,流动性进一步收紧。加息预期浓厚,但难改负利率之现状。储蓄利率虽跑输CPI,但基于其很高的安全性,亦是资产配置中必不可少的一部分。“单身贵族”们应留出一部分资产作为备用金,额度为月支出的3—6倍。产品选择上可以是活期、定期储蓄,也可以是货币市场基金。

基金定投不可少

由于年轻人风险承受能力相对较大,故可以尝试做一些投资,因此最好的方式是基金定投,这也是强制储蓄的一种方式。基金定投能够分摊



成本,降低风险,而且可以发挥复利的威力,从而有效地积累财富。基金固然是小额投资人参与股市获利成长的最佳方式,但不是每只基金都适合定期定额投资,选对投资目标才能创造优异的回报。首先债券型基金等固定收益工具不太适合用定期定额的方式投资,建议定期定额首先考虑股票型基金。

其次定期定额投资时要选择在上升趋势的市场。超跌但前景不错的市场最适合开始定期定额投资,投入景气循环向上、现阶段在底部盘整的市场,避免追高是创造获利与本金安全的不二法则。因此只要长线前景看好,短期处于空头行情的市场最值得开始定期定额投资。

股票投资需谨慎

股票在高收益的诱惑下存在着高风险。目前欧债危机、朝鲜紧张关系、房产税、加息预期,太多的因素影响着股市向“猴市”发展。因此笔者建议投资者尽量把握波段,可围绕五大主线进行博弈:1、“十二五”规划内容:如环保、新一代信息技术、生物、高端装备制造产业等。2、重组整合概念。3、年报业绩预增。4、受积极财政政策影响,如水利和工程建设。5、抗通胀板块。

规避风险保平安

对于年轻人,意外伤害保险和医疗保险应该是必备的保险品种。如果每月收入能有结余,可将年结余的10%作为保费支出,在险种选择方面应注重其保障功能。

(摘自《MSN中文网》)

单身贵族舒淇 理财不靠脸蛋

商业社会里,知名度就是钱。知名度不仅值钱且能生钱,明星脸不仅是通行证且能为做生意带来许多便利,所以演艺明星开店的不在少数,当然也有赔有赚,这里只讲讲三位大明星投资理财成功的例证。舒淇拥有千杯不醉的酒量,还把对酒的个人爱好做成了唯一的一项投资,更证明了一句古话:美人如醇酒,历久而弥香;范冰冰在加拿大炒房大获成功,除了善于学习外,勤于思考懂得创新经营也是取胜之道,由此看来美女美貌和智商财商并非相互排斥,而是能够协调统一的;以电影《集结号》里“谷子地”一角扬名的张涵予,玩翡翠玩成了圈内高手,他的店面从不温不火到热店,取决于一改低价经营路线专攻高端客户。任你多大明星多大“腕儿”,只要是做生意,还就得吃透一个经济规律。

从台湾到香港再到北京,入行以来,舒淇一直保持着—个酒量上的传奇——从未有人见她醉过。事实上,除了能喝酒,舒淇也懂酒。多年以来,舒淇从不涉足任何金融投资,股票、基金、黄金、地产跟她统统无关。她只稳稳地挣拍戏、广告代言的钱。唯一的一项投资,则跟个人爱好有关——酒。

舒淇的酒龄开始得很早,10来岁时就在父亲的影响下接触酒。虽然喝的都是些便宜的本地产散装酒,但她很快就品出了白酒的韵味与醇厚。长大后的舒淇做了模特,一份可能经常面临骚扰的职业,好酒量则为她提供了一定的安全保证。面对那些想灌醉自己的有钱老板,千杯不醉的舒淇游刃有余。

舒淇演艺事业不断冲高,在香港专门修建了藏酒的小地窖。直到来北京发展后,舒淇才猛然意识到,自己收藏的那些酒竟然那么值钱。

拍完电影《非诚勿扰》,舒淇得知葛优想买加拿大的Summer Hill冰酒,但一直买不到。想起自己正好有此收藏,她飞回香港,特地用保温箱装了3瓶珍藏了几十年的Summer Hill送给葛优。

Summer Hill是加拿大国酒中的极品,8公斤上等葡萄才能酿造出一瓶375ml的酒液。舒淇当初购买这批酒时,每瓶已高达1300港币,她一共收藏了12瓶,后来喝掉了一半,只剩下6瓶。本来是作为礼物送人的,没想到葛优不收,他的理由是:大家都是爱酒之人,能够割爱已是很大的人情,如果不花钱的话,他宁愿去别处买。

(摘自《合肥房地产交易网》)



一毛钱换一块地 看看英国置换狂人的交换过程

英国小伙卢克·西尔制定一项“一便士计划”,今年1月1日开始用一枚面值1便士(约合人民币1毛钱)的硬币与别人交换物品,看一年后结果如何。一个月后,他换得10平方米黑海海滨土地。

网上发帖开头最难

西尔现年27岁,家住布赖顿,是个花匠。他在计划正式启动前上网搜索1便士(约合人民币1毛钱)能买到的物品,结果发现“没什么能买”。他抱着试试看的心里在网上公布“一便士计划”,2天后“开张”。

西尔得知一个朋友打算把3条金鱼送给一家酒吧,劝朋友把金鱼换成1便士硬币(约合人民币1毛钱)。朋友起初不愿意,但是禁不住西尔劝说,同意交换。

西尔做成首笔“买卖”后,起初高兴,随后后悔。他想到金鱼可能会死掉,那么“这项计划岂不是转眼就要失败?”他一边小心照料金鱼,一边寻找下一个交换目标。一个人想用2便士(约合人民币2毛钱)和一罐啤酒换金鱼,西尔没答应。他想换到更好的东西。

西尔“贪心”的结果是用金鱼换到一把质量上乘的吉他。吉他主人丹尼斯说,他想养宠物,但房东不允许他养狗,得知“一便士计划”后,他决定养金鱼。丹尼斯手指做过手术,不能再弹吉他,于是用吉他换西尔的金鱼。

以物易物快速增值

西尔换到吉他后,先后收到用一台20英寸电视或一台游戏机交换的请求。这两件物品都不合西尔心意。

他最终选择用吉他换一辆山地自行车。这个选择相当成功。他还没拿到自行车,就收到置换自行车的请求。自行车主人戴夫与母亲一起到西尔家交换。戴夫的母亲说,能像过去那样以物易物“真是太棒了”。

西尔的计划不接受捐赠,但不限制用现金换物品。在山地自行车的交换目标中,西尔选择50英镑(约合人民币530元)现金,而不是沙发、小摩托车等物品。

“省下便士才有英镑”

西尔为短短时间内把1便士(约



合人民币1毛钱)“换”成50英镑(约合人民币530元)感到鼓舞。他上网征集50英镑(约合人民币530元)的交换目标。

一封来信写道:“嗨,卢克,我喜欢你的计划,我把在黑海海滨拥有的一块10平方米土地卖给你怎么样?”写信人保罗·霍尔曼是保加利亚人。他说,这块地可以用来搭帐篷,在上

面建房子,种植物或者安葬宠物。西尔与霍尔曼成交。“这一交换完全合法,我有证明拥有这块土地的全部文件。”西尔在网上写道。

过程比结果重要

西尔小时候,爸爸经常跟他说:“省下便士,才有英镑。”西尔承认,他

明白这个道理,即1便士(约合人民币1毛钱)虽然微不足道,却能发挥重要作用,但自己在实际生活中总是大手大脚。虽然不知道计划结束时会是何种情形,但西尔说,“一便士计划”的意义就是要体现1便士(约合人民币1毛钱)的作用。他告诉英国记者:“不介意计划结果如何,过程比结果重要。”

(摘自《信息时报》)