



## 店小志气大

本报记者 孟 飞 李琛奇

兰州专营品牌电脑的小店主 王光辉：

“2012年我开始创业了，不到10个月，营业额应该有120万元。今年我想贷些款，争取把自己的小摊子做大。”

2月7日，在兰州市西北电脑数码城，记者见到了正在和顾客攀谈的小老板王光辉。说他是小老板，因为他在电脑城里开了个专营品牌电脑的小店，启动资金不过五六万元，而且才开了10个月，所以小。不过，他手底下还有一个员工，也就是个老板了。

记者想看看他一天的账目，王光辉一拍脑袋说：“都在这里了。”王光辉是甘肃白银市景泰县人。2009年大学毕业，去年3月份他才开始当老板。“先说营业额吧。”王光辉说：“我每个月的销售情况不一样，比如8、9月开学季就卖得多，年末年初也卖得可以，平时就一般。平均下来一个月能卖30个品牌机，10个兼容机，还有一些打印机、电脑配件。这10个月，营业额应该有120万元。”“那你可不是小老板了。”记者感叹。

“那只是营业额，我再给你算算细账。”王光辉说。他的收入基本来自两方面。一是卖机子、卖配件，从营业额里提成。二是软件维护、系统维修，这方面收入不多。算下来，王光辉的店一个月收入在1.2万至1.3万元。

“我的支出也不小。”王光辉随口报出，“房租和水电费，原来是2500元，今年2月1日刚涨到3500元。雇了一个人，现在每月的工资是2500元。电话费、网费等其他各项杂费，每月也要500元。这样算下来每个月的纯收入也就是6000元左右。”对未来王光辉有新打算，他积累了不少老客户，上游总代理对他也很信任。他打算贷款把小摊子做大。“争取做个大老板。”

上图 王光辉(左一)正在向顾客介绍自己代理的品牌电脑。 本报记者 孟 飞 摄

## 在实干中成长

本报记者 梁剑箫

北京易讯无限信息技术公司营销经理 王 宁：

“如今，我月收入税后5700元，比刚毕业那会挣得多了不少。去年感觉自己成熟许多，更加充满自信。”

今年25岁的王宁2011年从吉林大学毕业后，来到北京工作，现为北京易讯无限信息技术股份有限公司的营销经理，专事移动互联网应用业务。

“刚迈出大学校门，一个月税前收入4000元左右。如今，我月收入税后5700元，比刚毕业那会挣得多了不少。”王宁的脸上带着笑。

在王宁看来，2012年是他“事业扎根”的一年。这一年，他从原先的大公司“跳”到了一家小企业，“我从事的算是新兴产业，需要不断地在实践中学习。工作平台虽然小了，却能悟到更多的东西，很充实。”

翻开王宁每月记录收支的小笔记本，记者看到了这样一串数字：房租1200元，吃饭1000元，生活必备400元，衣服500元，跟朋友交际应酬500元到1000元不等，买书买碟500元……除了这些日常开销，王宁每个月还给内蒙古老家的父母寄去500元。

去年王宁总共攒了35000元，“北京房价不菲，我想慢慢地攒起来，买一个属于自己的小房子。”

王宁告诉记者，刚到北京时工资的确比较低，房租和日常花费就已经占去大半，根本攒不下什么钱。“在工作中不断地摸爬滚打，去年感觉成熟多了，再找新的工作，腰板也比以前更硬，对薪水的要求也就更敢张口了。”王宁的脸上充满自信。

当问到未来的规划时，王宁说他想法很简单，“和大多数人一样，买房、结婚、成家，巩固自己在所属行业中的实力，将一行做专、做实了!”

## 大枣红 日子火

本报记者 张 毅 杨开新

陕西省山元陕北特产专业合作社组织者 韩永文：

“2012年，红枣销售了110万元，小米60万元，苹果、苦荞健茶等其他特产也卖了40多万元，总销售额达210万元，销售额每年都翻番。”

“狗头枣每盒78元、香谷小米每公斤6.4元、山地苹果每公斤6元……”在陕西省清涧县下甘里铺乡韩家塬村半山腰的家中，韩永文正向顾客介绍产品价格。不论顾客买多买少，好客的他都会端出自家熬出的香浓小米粥，捧出又大又甜的红枣，让顾客尝一尝。慕名而来的顾客王先生对记者说，小韩家的产品质量过硬、服务态度好，自己每次都是来他这里买陕北特产。

韩永文2006年从西北工业大学毕业后，在城市里找到一份不错的工作，但他心中总也割舍不下对家乡的眷恋。反复权衡后他选择了回乡创业，希望改变家乡的面貌，几年里建起了红枣烤房，安装了杂粮成套加工设备，开办了陕北特产专卖店，严把收购、包装加工直至销售每道关口，闯出了一片天地。虽然创业路上遍尝艰辛，但韩永文认定一分耕耘就有一分收获，丰收的喜悦让他更有担当，2012年他组织20多户农民成立了山元陕北特产专业合作社，走上了合作经营的道路。

韩永文告诉记者，进入腊月以后家中两个特产店的销售形势十分喜人，每天营业额都超过1.1万元。他扳起指头给记者算了笔收入账：红枣销售了110万元，小米销售了60万元，苹果、红葱、苦荞健茶等其他特产也卖了40多万元，总销售额达210万元。“前年销售额只有50万元，去年也才120万元，今年就突破了200万元，每年都在翻番。扣除成本，去年我家总共赚了65万元，日子越过越红火!”他还准备从银行贷些款，开年后投入100万元修建红枣冷库和成品包装车间，打造优质小米种植基地，顺应市场需求，搞好网络销售。



上图 新疆哈密市沁城乡城东村村民在“安居富民房”前舞狮。近年来，新疆哈密大力发展民生工程，让偏远农牧区3.8万人住上了“安居富民房”。2012年，当地城镇居民可支配收入达到1.85万元，农牧民人均收入达到8510元。

蔡增乐摄(新华社发)

左图 2月7日，广西桂林市灵川县潭下镇枣木村一名村民在田间收获萝卜。广西桂林市灵川县潭下镇枣木村萝卜种植面积达3000多亩，双季年产量达到1872万公斤，实现产值2059.2万元，仅此一项就实现人均收入6300元。

秦 培摄(新华社发)

## 勤劳致富最踏实

本报记者 黄俊毅

吉林种粮农民 孙成礼：

“去年种地这一块纯收入能有8万元，再加上农闲时就近打短工，现在的收入可不少。现在的政策对俺农民真是没得说。”

农历腊月二十八日下午2时，记者敲开了长白山区农民孙成礼家的院门。孙成礼家在吉林省蛟河市碾子沟村山头屯。记者想和他聊聊一年来的收入情况。

“你可来对了!2012年收成还不错。”孙成礼高兴地把记者领到后院。仓棚里，金黄的玉米棒一直堆到棚顶。孙成礼说，粮太多，实在放不下，只好露天堆着。

“4垧地，总共收了10万来斤玉米，俺这玉米能卖75000元。”坐在热炕上，孙成礼翻开账本，算起收入账：“种子每垧100斤，4垧地花了5500元。化肥投了1万元。农药花了1000多元。再就是自家小四轮拖拉机用柴油花了600多元。一年下来，种地纯收入能有8万元。”

“按您说的数，纯收入只有57900元，怎么多出两万多元呢?”记者道出了自己的疑惑。

“纯收入俺没算错。还有两笔：一笔是种粮直补、种子补贴，总共有2600元，这是政府给的。另外一笔是种药材，卖了19700元。”2003年时，市政府提倡在玉米地垄沟里套种贝母，孙成礼试着种了4亩。“当时买种子觉得心疼，现在早就回本了。”

记者和这位东北农民拉家常，发现农民只要肯干，就能挣到钱。拿孙成礼来说，每到农闲他就到城里做小工。日工资250元，还管三顿饭，一年能额外挣两三万元。

“现在政策对俺农民真没得说，种田不交公粮，还给补贴。去年闹台风，市政府组织干部来村里，帮俺们扶玉米。要是没有政府关心，俺收成可没这么好。”孙成礼说。



## 回乡创业很自豪

本报记者 崔文苑

河南省邓州市电焊工 贾建坤：

“回家乡的第一年，虽然收入不稳定，但我不愁，毕竟收入已经跟在外打工持平。以后家乡项目多了，需要我的机会也多了。”

去年，很多技术工人工资都涨了，电焊工贾建坤的收入却“不涨反跌”。在河南省邓州市中医院建设工程工地上，记者见到了贾师傅，他告诉记者：“回家乡比在外地打工挣得少，月收入4500元，而且劳动强度大，经常赶工期要加班加点。”但他却觉得挣钱不算多，干的活有意义才是最重要的。

2012年春节，从浙江打工回家过年的贾师傅被南水北调项目部的负责人请到了南水北调淅川段杨魏营渡河槽电焊工程现场，工程大，时间紧，熟练的电焊工正是他们急需的。“我连工钱都没谈，直接扛着电焊机上了工地。”贾师傅说。17天的昼夜加班，他一个人完成了大桥的焊接工作，工程如期交付，检查完全合格。从此以后，家乡很多大工程都慕名来请他，贾师傅决定放弃原先在浙江的工作，开始在家门口发挥自己的特长。家人起先坚决不同意他这么做，因为他在浙江已经工作了13年，工作稳定，待遇好。贾师傅却说：“我觉得在哪儿赚钱都行，关键是工作有意义。现在家乡开工这么多大工程，急缺熟练的电焊工，需要我一技之长。虽然收入不稳定，但我不愁，毕竟回来的第一年收入已经跟在外打工持平。以后家乡项目多了，需要我这电焊工的机会也多了。”

上图 贾建坤正在工作。 本报记者 崔文苑 摄

## 真诚服务赢得信任

本报记者 庞彩霞

广州保姆 朱阿姨：

“从2008年的900元到去年的2500元，我不仅挣到了钱，更学到了本领，并且赢得了客户的信任和称赞。”

“我的工资年年涨，5年来翻了一倍多。”说起当保姆的收入，48岁的朱阿姨脸上洋溢着满意的笑容。

细算起来，这位来自湖南宁乡的朱阿姨来广东打工已有十几个年头了。起初辗转珠三角多个乡镇的制衣厂当女工，后来在一家制衣厂老板家里当保姆，工资和在工厂时差不多，七八百元。几年下来，她练就了一身家政本领，煮饭、洗衣、带小孩样样精通。

2008年2月，经熟人介绍，她跨进了广州海珠区张先生的家。服务对象变了，过去是农村小老板，现在是大学教授。工作重心变了，过去是简单的煮饭、洗衣、接送孩子，现在要转到精细化、现代化的家政服务。“就说做饭吧，要根据家里老少几口人不同的饮食要求精心调配，比如老奶奶有皮肤过敏的毛病，不能吃海产品，我就要保证每餐必有一两道菜不能添加任何海产品调味。”劳动技能更要变精了，不仅洗衣要精细，还要学会烫不同质料的衣服，“雇主还教会我收发传真文件”。

说起这些变化与应对，朱阿姨一脸的自豪与得意。“我在这5年中不仅挣到了钱、学到了许多本领，自己的素质也大大提高了，更令我自豪的是，我越来越多地赢得了客户的信任和称赞。”朱阿姨告诉记者，她的工资从2008年初的900元逐步涨到了去年的2500元，每年年终主人还多给一个月的工资。今年一开年，雇主又给我涨了300元。

本版编辑 王薇薇 陶 珏