



今天我当家

重庆科学城白市驿第二小学四年级2班 张可欣
指导老师 黄利霞

小明是一名活泼可爱的小学二年级学生。有一天，爸爸妈妈给了他一个特别的任务——让他当一天的“家庭经理”，负责家里一天的所有开销，并且需要在预算内购买全家一天所需的食品和生活用品。

当家前，先算账

周末早晨，阳光明媚。小明的妈妈对他说：“小明，今天我们想让你体验一下当家的感觉。我们会给你100元，你要用这些钱去超市买齐我们今天一天需要的东西。爸爸会跟你一起去超市，帮助你把商品运送回家。”

小明听了非常兴奋，立刻就开始列购物清单。他仔细想了想，决定要买：

- 3个苹果（预估每个2元）
- 2盒牛奶（预估每盒5元）
- 1斤鸡蛋（预估6元）
- 1袋面包（预估10元）
- 1斤大米（预估5元）
- 1条鱼（预估20元）
- 1袋蔬菜（预估8元）

“让我来算算总共需要多少钱吧！”小明开始计算起来，他一边算一边写，想确保自己不会超支。

小明拿起计算器，先算了水果和牛奶的钱：

$$3 \times 2 + 2 \times 5 = 6 + 10 = 16 \text{ (元)}$$

接着加上其他物品的价格：

$$16 + 6 + 10 + 5 + 20 + 8 = 65 \text{ (元)}$$

小明心里想着：“嗯，这样加起来一共需要65元，还剩下35元。我可以用剩下的钱买点零食或者给自己买个小玩具。”

小“经理”出发了

小明带着清单和100元去了超市。到了超市，他发现有些商品的价格和他预计的不太一样。比如，苹果现在搞活动，买一送一，所以只需要买2个苹果就可以得到3个；而牛奶也有促销，买两盒只要9元。

小明重新计算了一下，更新了自己的购物清单，并确保所有东西都在预算之内。在得到爸爸的允许后，还用剩下的钱给自己买了一辆小汽车。他把选好的东西放进了购物车里，然后排队结账。

成长与收获

父子俩回到了家，小明向家人们展示了自己买的物品，并告诉他们自己是如何节省了一些钱的。爸爸妈妈对小明的表现非常满意，夸奖他是一个会管理财务的好孩子。这一天，小明成功地完成了任务，学会了如何计划和管理自己的开支，还明白了节约的重要性，他感到非常自豪。

从那天起，小明懂得了如何合理地使用自己的零花钱，并对挣钱养家的爸爸妈妈又多了一份敬意。在消费前我们要学会做预算，在购买商品时要多对比，这样才能做出明智的消费决策。

我长大了

重庆市巫山县实验小学五年级8班 谭诗妍
指导老师 孙祖易

每天上学挤公交车，少有座位，那一天我抢到了一个座位。车辆缓缓驶入站台，一位年轻妈妈抱着孩子上车了。她着急而慌乱，右手拿着一张100元人民币，眼神四处张望，说：“孩子发高烧，急着去医院，没有零钱，哪位能够换点零钱？我的手机没电了。”车上的乘客互相瞧瞧，有的人瞥了她一眼，不甚在意；有的人摸了摸裤兜，没掏出什么来；有的人说“你先坐好，要开车了”。见状，我把座位让出来，说：“嬢嬢，这里坐。”“小朋友，谢谢。”她有些手忙脚乱，不好意思地坐下了。

夏日里的“小摊位”

重庆市沙坪坝区上桥南开小学一年级5班 郝千寻
指导老师 唐涛

炎热的夏天，哥哥和妹妹决定在家门口开设一个柠檬水摊位。他们希望用自己的努力赚一些零花钱，同时也给邻居们带来一丝清凉。他们对这个小项目充满了期待，开始规划起自己的“夏日小摊位”。

他们列出了需要的材料清单，包括新鲜的柠檬、白糖、水和冰块。接着，他们计算了每杯柠檬水的成本，确保卖出去的每一杯柠檬水都能带来利润。为了吸引顾客，他们还制作了一个彩色的招牌，上面写着“J&A 夏日清凉站”。

定价策略

接下来，他们需要决定柠檬水的价格。妹妹提议每杯柠檬水售价为2元，她认为这是一个合理的价格，既能让顾客觉得物有所值，也能保证他们赚到足够的钱。哥哥则建议观察一下第一天的销售情况，看看顾客是否愿意接受这个价格，再根据实际情况进行调整。

开业第一天

柠檬水摊位开业的第一天，哥哥和妹妹兴奋地等待着第一位顾客的到来。很快，一位阿姨路过，买了两杯，给了他们5元，妹妹高兴地找给她1元零钱。随着天气越来越热，越来越多的路人被柠檬水摊位吸引，他们忙得不亦乐乎。这时，兄妹俩发现，因为天热，需要用冰箱来保存冰块，这使得柠檬茶的成本有所上升。于是，哥哥和妹妹商量后决定：每杯柠檬水涨价1元，也就是每杯3元。

然而，涨价后的柠檬水销量却开始下降。他们想了想，决定稍微降低价格，每杯卖2.5元。结果，降价后销量又开始上升了。

学习与成长

经过一天的努力，兄妹俩赚到了不少零花钱。更重要的是，他们学会了如何计算成本、定价，以及如何应对市场变化。他们还学会了团队合作，分工协作，使整个摊位运转更加顺利。

经济学小知识

通过小摊位，兄妹俩学会了几个基本的经济学小知识：

- 成本和收益：**开售前需要计算每杯柠檬水的成本，确保售价高于成本，从而赚取利润。
- 供需法则：**在需求方面，消费者会根据商品或服务的价格来决定购买数量。通常来说，当价格升高时，买的人会减少；当价格降低时，买的人会增多。
- 市场适应性：**根据市场反馈调整定价策略，保持对市场需求的敏感度和灵活性。

司机缓缓启动了车辆，我看了看她怀里的婴儿，小脸红红的，挂着些小汗珠。

孩子不安地啼哭起来，她连忙哄着孩子，手还在兜里不停地摸索，仍在为那两元车费而着急。我想起妈妈平时会为我准备零钱，以防公交卡没钱或者忘记带了，真没想到这次还真能“江湖救急”，我果断地掏出了两张一元币塞进了收钱箱，为她付了车费。

“谢谢！小朋友，你叫什么名字？”她问道，“今天出门太着急了，实在是忘记带零钱。”“不用谢，嬢嬢，这是我应该做的。”我说，“车上也没有人催你，出门在外，谁都有遇到意外的时候，您别着急，马上就到医院了。”她笑着点点头，紧锁的眉头松了松，嘴角扬起一丝微笑。我有点骄傲、有点自豪，同时又回想起我生病时，妈妈也是这样为我着急的，心里充满了感动。那一刻，我长大了。