

同样的奋斗,赚的钱一样,平等地纳税,为什么外来务工者的白领标准要加1800元,这1800元是户籍制度带来的非正常成本

1800元是外来白领的差别

中国社科院日前公布了2007年全国主要城市白领工资标准,共分七个档次。因为牵涉到社会敏感的阶层定位和公众敏感的收入神经,这个白领标准在网络上几乎遭遇到网友一边倒的板砖“炮轰”,网友们纷纷抱怨“收入够白领标准但毫无白领感觉”、“这个白领标准是温饱标准吧”、“这个标准3个月才能买一平米”。

这个白领标准毫无收入区分和阶层定位价值,但专家确认城市白领标准时的一个计算方法挺有意思:外地务工者要想当“白领”,还要在“当地白领”的基础上再加1800元——北京人月收入5000元就达白领标准,而一个外地来京务工人员要

想当“白领”,收入得达到6800元。

这种白领标准的城市内差异正反映着中国的现实:在户籍以及由此产生的福利壁垒下,虽然在同一座城市生存和发展,但一个外来者要比一个本地人付出更高的成本和代价。就业得看户口,许多就业机会只对本地人开放,外地人就业会受到限制;子女教育得看户口,没有本地户口的话得支付高额的教育费用;没有本地户口,不能买保障性住房。

1800元的白领标准差距,就是外来务工者待遇与市民待遇的差距,就是户口包含的福利壁垒——你不是出生在这座城市,你的户籍身份即意味着你要付出更多。

有一篇著名的网文叫《我奋斗了18年才和你坐在一起喝咖啡》,读来让人非常心酸:在户籍造成的壁垒下,一个农村孩子奋斗18年才能成为城市白领,才能和城市孩子坐在一起喝咖啡——这种不平等渗透在生活的方方面面,同样一座城市里,一个外来打工的人要付出高得多的成本、经过更多的奋斗、赚更多的钱,起码每个月收入得多1800元,才能获得与本地人平等的白领身份。同样的奋斗,赚的钱一样,平等地纳税,为什么外来务工者的白领标准要加1800元,这1800元是户籍制度带来的非正常成本。

新京报(曹林)

北京一项调查报告显示

独生子女夫妇偏爱生女孩

新京报 昨日,北京行政学院的侯亚非教授在“北京论坛(2007)”上公布的一项调查显示,北京的独生子女生育意愿在上升。调查样本中,平均意愿生育孩子1.18个,“双独”平均意愿生育孩子1.23个。另外,独生子女生育孩子呈现偏好女孩倾向。

在昨日的“人口发展的多元模式与健康保健”论坛上,北京行政学院的侯亚非教授介绍了她于2002年和2006年,就北京的独生子女生育意愿做的调查。侯亚非说,目前北京15岁至30岁的独生子女占60%,约有近200万人,以2005年平均初婚年龄26岁计算,独生子女正在快速进入婚育期。

调查显示,独生子女平均意愿生育孩子1.18个,“双独”平均意愿生育孩子1.23个。其中已婚独生子女意愿由2002年的1.13个上升为2006年的1.22个,已育独生子女意愿由1.35个上升为1.4个。

在去年的调查中,对于“假如符合生育二胎的政策条件,打算要第二个孩子吗?”的提问,选择要二胎的比例明显上升,由18%上升为24%，“双独”家庭的比例则提高了15个百分点。

(郭少峰)

在淘宝网上,她叫“紫色的麦子”。她背着包、挎着包、拎着包的各色倩影,一如封面女郎,时尚而靓丽,亦真亦幻地呈现在她的网络商店里。可生活中的她,穿着十分随意:紫色针织衫、牛仔裤,配上不施粉黛的清秀面容,这就是“80后”的新兴“网商”张力洪。

2004年,学平面设计的张力洪从武汉科技学院毕业,应聘到武汉某大型数码快印公司工作。由于深深体会了找工作的不易,她经常加班加点,每天工作超过10小时。

“当我9月领到第一个月工资的时候,我简直要哭了,才400元!工作辛苦、工资低,没有任何保险保障,设计没有自主权,完全是听人使唤”,张力洪在这家公司干得并不顺心。照她的话说是“三进三出”,“总是我干得受不了了就辞职,过一阵子公司经理打电话请我回去我就回去,受不了

了再辞职。”不过,在这家公司任网络营销部门主管的经验使她受益匪浅。

“部门经理一直对我们说,我们懂设计,又有审美眼光,又熟悉网络销售流程,开网店很有优势。”

2005年底,彻底辞职在家“蛰伏”思考了大半年之后,张力洪终于下定决心在淘宝网上开店,“我的工

作我做主”。2006年4月,她的饰品店开张了。“当时韩剧里的大串的、装饰性的项链不是很流行吗?我在汉正街进的第一批货全是这种项链。”擅长图案设计的她,就用相机自拍饰品照片,挂在网上。漂亮的图片好评如潮,可真正的买家并不多,最初每月利润只有几百元。

在卖饰品时张力洪就结识了批

发女包的刘老板,也是一样的“80后”青年。眼光独到的张力洪一眼就喜欢上了他的包包,刘老板却很实在地劝她:“我的包太贵,不适合网上卖。”可张力洪的坚持让他松了口,说:“这些包你拿去拍照吧,有人买再找我提货。”张力洪就以20元押金“借”走了价值700多元的女

包。没想到,杂志封面般的图片一上网,马上有顾客上门。

“刚开始因为我还没有信用等级嘛,很多买家浏览但不敢买,北京的毕女士是我的第一个顾客。”2006年11月,张力洪得到的第一份顾客评语是这样的:“可以说,这个包包是我网购以来最惊艳的一个宝贝了。老板图片做得漂亮,很吸引人,

但这往往也是最迷人的地方。实在是喜欢,向大家强力推荐这个店。”张力洪备受鼓舞,激动地回复:“等我拿到第一颗钻,我就送你一个包!”1个月

后,她就兑现了承诺。

如今,她包包店已达到“四钻级”信用等级,生意十分火爆。“基本上只要我睁眼愿意做生意,就有

人找我买包。我有时都有种不真实的感觉。”

她一度坚持着每天早上8时起床,凌晨3时入睡的生活。进货、做摄影模特、网上讨价还价交易、联系快递等等都是她一个人。当时她还住在没有电梯的8楼,每次上货下货都得依靠她那瘦弱的肩膀。为了给顾客

贴心的服务,她还给自己额外增加工

上半个月课,就能当“婚姻家庭咨询师”?

“情医”速成班

谁为它们“把脉”

解放日报 无需任何工作经验,无需心理学教育背景,只要交几千元费用,上十天半个月的课,拿了考试合格证,就能成为“每小时收费300—800元”的婚姻家庭咨询师……记者近日调查发现,市场上一些培训机构开展“婚姻家庭指导师”、“婚姻分析师”之类的职业培训和资格认证活动,存在诸多不规范之处。

入行没有“门槛”

“我只有大专学历,目前待业在家,既没相关工作经验,也没心理学基础,培训半个月后能通过考试吗?”记者日前致电淮海路上一家培训机构咨询。“没问题,我们会在考试前发复习提纲,考点都在里面。”接待人员很有把握地回答。据悉,该机构开设的婚姻家庭指导师培训课程分为中、高级两个级别,全日、周末两种班制。其中,高级全日制班授课150个学时,自修30个学时,学费4250元,15天后再缴纳500元参加由培训机构自办的考试,就可成为“婚姻家庭指导师”。

收费培训没标准

记者算了一笔账,一个“情医”速成班约有50名学员,每个人交学费4000元左右,除去教师酬劳约2万元,每开一个班就能获利约18万元。即使扣除房租等开销,收益仍十分可观。

在一家培训机构的课程表上,记者看见,学习内容包括如何处理工作与家庭矛盾、如何管理家庭经济、如何学会夫妻沟通技巧、如何处理遗产等。仅靠这些课程的短期培训就能成为“每小时收费300—800元”的婚姻家庭咨询师,记者有些怀疑。

新行当需要规范

一位资深心理咨询师对记者表示:他在为客户做婚姻问题咨询时,不仅要对他们进行婚姻质量评估,还要进行心理疏导、观念引导、理论辅导、行动指导等一系列工作,并对其配偶同时进行心理辅导。“没有任何心理学基础和临床经验,仅仅通过上一个短期培训班就要为你释疑解惑,你会信任吗?”

市妇女干部学校教授周美珍认为,目前的婚姻咨询业处于刚刚起步的阶段,整个市场良莠不齐、鱼龙混杂,盲目的炒作只会引起市民对这个行业的不信任,行业规范应该尽早建立起来。

(沈轶伦)

作:改包装盒。邮局的包装盒太大,定制纸盒太贵,她要自己把它改成合适的尺寸,再用胶带一丝不苟地粘好,为了防水还在外加盖一层塑料纸。所以她的顾客收到订货后总是留言“像收到了礼物一样”。

如今,“紫色的麦子”梦想成真,她的利润比开饰品店时高出四五倍;客源比较稳定之后,她也可以“想工作就工作,想休息时就关上电脑休息”了。虽然还在考虑办理营业执照的问题,她已经参加了淘宝网的公益行动回报社会:她的网店每卖出一元钱就有一毛钱捐给公益事业。

“我相信在这一行做得好,完全可能做成百万富翁,不过我不建议刚毕业的学生就去开网店,因为开网店每天在家,和社会接触太少。其实,在网上开店更适合中老年人。”年轻的她,还在思考着新的转型。

人民日报(田豆豆)



惯性
图/News cartoon
作者 张叶

北京奥组委:不存在“奥运猪”

“奥运猪”报道中提到的“中草药免疫”、“定时锻炼”等多方面内容均为夸大的不实之词

北京青年报 近日,北京奥组委运动会服务部就最近媒体报道的“奥运猪”供应相关问题进行了澄清。奥组委运动会服务部负责人表示,“根本没有‘奥运猪’等专为奥运搞特殊化生产的原材料。”“奥运猪”报道中提到的“中草药免疫”、“定时锻炼”以及秘密养殖等多方面内容

均为夸大的不实之词。

日前,有媒体发表了“北京秘密饲养奥运猪”的报道和相关评论。报道中,“奥运猪”每天锻炼身体、听音乐、进行中草药免疫,并且有“养殖基地只进不出”的秘密养殖的描述。报道的信息来源是一家北京奥运会猪肉供应企业。

(陈凯一)

“80后网商”的数字化生活

作我做主”。2006年4月,她的饰品店开张了。“当时韩剧里的大串的、装饰性的项链不是很流行吗?我在汉正街进的第一批货全是这种项链。”擅长图案设计的她,就用相机自拍饰品照片,挂在网上。漂亮的图片好评如潮,可真正的买家并不多,最初每月利润只有几百元。

在卖饰品时张力洪就结识了批

包。没想到,杂志封面般的图片一上网,马上有顾客上门。

“刚开始因为我还没有信用等级嘛,很多买家浏览但不敢买,北京的毕女士是我的第一个顾客。”2006年11月,张力洪得到的第一份顾客评语是这样的:“可以说,这个包包是我网购以来最惊艳的一个宝贝了。老板图片做得漂亮,很吸引人,

但这往往也是最迷人的地方。实在是喜欢,向大家强力推荐这个店。”

张力洪备受鼓舞,激动地回复:“等我拿到第一颗钻,我就送你一个包!”1个月

后,她就兑现了承诺。

如今,她包包店已达到“四钻级”信用等级,生意十分火爆。“基本上只要我睁眼愿意做生意,就有

人找我买包。我有时都有种不真实的感觉。”

她一度坚持着每天早上8时起床,凌晨3时入睡的生活。进货、做摄影模特、网上讨价还价交易、联系快递等等都是她一个人。当时她还住在没有电梯的8楼,每次上货下货都得依靠她那瘦弱的肩膀。为了给顾客

贴心的服务,她还给自己额外增加工

新民网报网互动平台:请访问 HD.XMNEXT.COM ,在页面搜索框输入文章后编号即可参与互动。 (曝光: 访问记者的博客 (详细: 获取更多信息 (评论: 发表评论 (调查: 参与投票 (爆料: 提供新闻线索或与本文相关的信息 (征集: 征集新闻线索、征文等

关于华夏平稳增长基金等开放式基金
新增中国工商银行股份有限公司为代销机构的公告

根据华夏基金管理有限公司与中国工商银行股份有限公司（以下简称“中国工商银行”）签署的代销协议，自2007年10月31日起，中国工商银行开始代理销售华夏稳增基金（519029）、华夏成长基金（000001）、华夏回报二号基金（002021）、华夏优势增长基金（000021）的开户、申购、赎回业务。

具体详情请参阅本公司相关公告。投资人可登陆本公司网站（www.ChinaAMC.com）、拨打公司客服电话（400-818-6666）查询，或咨询中国工商银行、中国建设银行、中国农业银行、交通银行、招商银行和各大证券公司等代销机构。

特此公告

华夏基金管理有限公司
二〇〇七年十月三十一日

华夏基金管理有限公司
客服热线:400-818-6666 www.ChinaAMC.com

China
unicom

中国联通

让一切自由连通

敬告用户

根据中国联通总部的统一要求，上海联通

网站原地址：www.unicom.sh.cn现正式改为：

www.sh.chinaunicom.com，原地址失效。

特此敬告。

中国联通有限公司上海分公司
二〇〇七年十一月五日