

现代
家政经纬

就业与当家理财

储有明 孙祖安 编著

HA ZHENG

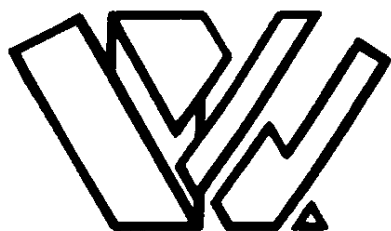


上海科学技术文献出版社

现代家政经纬

就业与 当家理财

储有明 孙祖安 编著



上海科学技术文献出版社

责任编辑：方 虹
封面设计：何永平

现代家政经纬
就业与当家理财
储有明 孙祖安 编著

*

上海科学技术文献出版社出版发行
(上海市武康路2号 邮政编码 200031)
全国新华书店经销
上海教育学院印刷厂印刷

*

开本 850×1168 1/32 印张 4 字数 111 000

1998年1月第1版 1998年1月第1次印刷

印数 1—5 000

ISBN 7—5439—1118—3/T·488

定 价：6.50 元

《科技新书目》439—679

· 现代家政经纬 ·
编 委 会

主编

罗伟国 方 虹

编委

王铭庆 孙良义

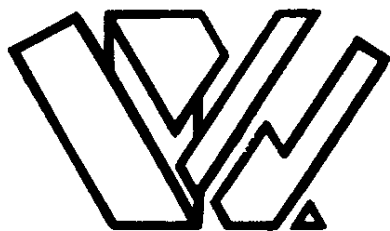
孙祖安 沈庆法

马学鸿 邹振华

郑菁深 胡绳梁

崔煜芳 端木复

储有明



编者的话

现在社会上流行的“家政”一词来自 20 世纪 30~40 年代美国高等学府所设家政系的概念。且不说如今这种划分在西方已荡然无存,就是在当时,这门培养家庭主妇以持家育儿为主要内容的专业课程,不是只介绍“应该怎样做”,而注重于“为什么要这样做”的科学道理。

60 年代以后的美国,由于社会发展科技进步,社会分工越来越细,大批家庭主妇走出家门,家庭的责任倾向于男女分担,学院不再设立家政系,有关的内容则被消化到其他各学科中去了。经济学中的家庭经济学就是一例,但涉及的内容有了更广泛的社会意义,对象更多的是从事和研究与家庭有关经济活动的学者。它的主要内容分三类:一是家庭财政计划,包括如何安排每月家庭财务、如何安排婚礼费用、如何投资为子女上大学筹集资金等;二是营养学,研究家庭菜谱的营养成分及食物结构的调配等;三是纺织品,内容为如何从人体健康、环保意识等角度去选择家庭中生活用纺织品,以及纺织品的质量鉴定、花样设计和编织等。另外,有关家庭功能、人际关系、代际关系、家庭成员分工等内容因为与社会学有关,成了社会学中的一部分。家庭教育的内容则大部分划入教育学中。家庭生活中娱乐审美及实用类内容则进入成人教育课程中,如大学里开设摄影、烹调、舞蹈、园

艺等学习班。以上所述各专业仍是美国当今社会的热门。由此可见,无论社会经济活动如何活跃,市场如何扩展,家庭的社会内容和结构尽管有所变迁,但传统的家庭模式仍是主流,与家庭生活有关的内容及科学仍是人们关注的基本问题。

为此,我们在编写这套丛书时,重提“家政”的概念,并以传统家政学“为什么要这样做”为基础,同时借鉴现代家庭经济学和社会学的内容,向读者提供生活常识之同时,道出更多科学依据。内容有衣、食、住、行,还有财、法、教、娱、仪、容、养、趣等,以分册形式陆续出版,旨在能从各方面帮助读者建立融洽的家庭关系,使家庭成为一个活跃的、充实的、健康的、有乐趣的社会细胞,一代一代新人类在这个细胞里繁衍成长。



目 录

第1章 把握就业的机会

一、在职业坐标中定位	1
二、自由职业者	4
三、个体经营	6
四、劳务输出	9
五、自由择业与再就业	13

第2章 聚财之道

一、开源与节流	19
二、人民币储蓄	20
三、其他货币储蓄	29
四、外币的兑换	39

第3章 生财之道

一、金融债券	42
二、国库券	44
三、股票	48
四、房地产投资	58
五、家庭收藏与拍卖	68
六、黄金饰品的增值	80

第4章 用财之道

一、开门七件事	84
二、量入为出	85

三、消费决策	86
四、钱要用在“刃”上	89
五、货比三家	91

第 5 章 理财之道

一、家庭财务账册	94
二、家庭电脑	96
三、电子货币——信用卡	100
四、家庭保险	115
五、交纳个人所得税	117

第1章 把握就业的机会

每个人无论从哪一扇校门走出来,一旦踏上社会就要有一个职业身分。这不仅仅是每个人社会身分的一部分,而且也是个人及家庭生活经济的来源。这在古今中外都是一样的。现代社会由于社会结构的科学化和社会经济的发达,没有固定职业的人会显得不知所措,从而感受到来自生存意义上的巨大压力。正因为职业生活已是现代人生命的重要组成部分,所以就业竞争空前激烈。我国体制改革从根本上说也是人们生存方式的改革,因而最先冲击到的正是过去几十年中形成的择业观念。

一、在职业坐标中定位

现时的就业观念,不能再以找到一个可以“保终身”的单位端住“铁饭碗”才算有了职业。有一个劳动的机会,有一份劳动的收入就是就业机会的概念,为越来越多的人所接受。由于人才走上市场,就业单位体制不同,分配方式各异,职业稳定并不一定收入丰厚,相反,职业不稳定可能收入倒颇丰。因此,在就业机会增多的同时,也增加了选择的迷茫。任何个人,尤其是作为一家家庭的家长、户主,如果在这个问题上把握不住,可能会使整个家庭的经济处于飘渺之中。

1. 选择职业要从实际出发

选择职业首先要从自身的实际条件出发,切忌羡慕虚荣和人云亦云。

前几年,报端曾从不同角度观察职业大学,划分出不同的职业群组,其中每一种职业对择业者有着特定的要求,同时会给从业者带来不同的后果和实惠。这种群组大致划分为:

热门职业,通常也是高薪职业,对从业者条件有较严格的从业

要求,求职竞争十分激烈;

注册考核职业,择业者只有获得专门的任职资格或通过职业技能鉴定才能成为从业者;

女性职业,职业性质决定了女性更适宜从事这些职业,因而也使职业倾向女性化;

青春职业,职业需要从业者具有年轻活力和身姿美貌,往往同时以高薪补偿部分自愿的“牺牲”;

老年职业,职业本身需要从业者的经验、经历和安分,因而使得职业倾向老年化;

自由职业,从业者可以独立开业谋生,但利益和风险也只能独享,对个人素质相对有特殊要求;

新兴职业,应社会和经济的发展,在相关领域里新滋长出来的职业,要求从业者有一种全新的素质和知识面;

淘汰职业,随着社会发展和科技进步必将渐渐被淘汰的职业,从业者不得不改行另谋新职。

择业者要根据自己的主客观条件,从以上几种职业类型中为自己定位。可以先考虑自己想做什么,但更重要是考虑自己能做什么。自己想做而不能做的,暂时来说只是梦想,而现实是不允许人沉缅于梦想之中的,必须及早从自身性格、兴趣、能力、知识结构出发,作出选择。同时,现实也不会长久地怜悯一个失败者,而只有择业劳动才能摆脱困境。

其次,要认清所处社会的实际需要。人是社会的人,离开社会发展的前途,很难谈得上个人职业上的前途。有一定经历的人都可以在自己周围发现,有不少具备一定知识和才能者却事业无成,这往往是由于他们没能以社会的真正需要发展自身;相反另一些貌似无能之辈,却应运而生做成了大事。因此,必须时时注意把握时代的脉搏,尤其在高节奏、多元化发展的现代社会,变化极快。择业有必要及时调整方向,当前的社会紧缺人才,并不一定是几年以后的紧缺人才。50、60年代,在“学好数理化,走遍天下都不怕”的指导思想下,成绩优良的年轻人都学理工,经济、商业、外语等专业被

冷落,造成后来的人才质量的失衡。而现在又形成另一种倾向,不仅在入学和就业时竞争加剧,也大大加重了个人所承受的压力,这种相互“拼杀”最终也是社会的损失。对于有一定经历和阅历的家长来说,在指导子女择业时,要清醒地认识到这一点,不要轻易将自己的体会“移植”到下一代身上,而要悟出其中的道理。

2. 选择职业要及时调整

及时调整自己的择业方向,就是在选择时先确定几个方向,在条件允许时到用人单位试做,然后根据主客观情况进行调整。或在选定的岗位做了一段时间后,审视自己的适应性。对于变化的环境及不变的自身要有敢于面对的勇气和心理承受能力,不论现实对自己是否尚有一时的吸引力,都要果断作出正确的决定。这种调整决不同于见异思迁。

能做到以上两点的人必须是注重自身能量积聚者。也就是在日常生活中注重收集信息、正确观察和把握社会动态和变化的真谛,培养良好的竞争心理和竞争精神,并且抓紧机会或创造机会提高自己的能力,学习新的适应社会需要的技术。不满环境,抱怨他人的情绪在所难免,但绝不能让它久留,否则你只能永远处于失败和不幸之中,别人爱莫能助。

为此,每个家庭应该拿出一笔开支,订阅部分报纸和杂志,在选看电视节目时,把视线驻留在新闻、财经报道等栏目里,不仅从中了解社会,也听和看别人的分析结论和分析方法。经常与来往的朋友交流,形成一种风气,变渲泄型的谈话为探讨型的谈话。适时适量地挑选社会举办的业余技能学习班,参加学习,比如计算机、外语、会计、裁剪、烹调等等。使家庭内部形成积极上进的氛围,这对孩子也是一种良性影响。

另外,值得一提的是,在“末业变首业”的现今时代,许多人将经商作为一种选择。当自己的配偶甚至下一代条件具备意欲“下海”之时,应该有心理准备,处变不惊。

这里有一个例子,也可以说是一条旧闻,因为它出现在1993年。当时近秦岭的甘肃省天水地区,不少农村竟贴出“巫婆神汉职

业介绍中心”、“阴阳师速成学习班”等招贴纸，广招求职者。令人惊奇的是，前往报名接受职业培训的竟一批接一批，一个仅有 30 户人家的小村落，倒有 18 个 20 岁以下的小年轻放弃学业改学阴阳。其实事出有因，甘肃省境内，沿渭河两岸及西汉水流域的广大农村地区，农民盖新房，必定要请阴阳道士谢“土神”；日子紧巴，囊中缺钱，要去求“财神”；患病遇难要请道士“算大命”、“驱鬼神”；结婚、生孩子则要邀法师“接喜神，送贵子”；寿夭归天更少不了巫汉神婆的张罗。这样一来，阴阳道士、巫师巫母便供不应求。更重要的是，操此营生者，往往在当地各农村中首先跨入万元户、数万元户行列。使得上述地方的学巫习神成为青年人趋之若鹜的热门举动，构成了当时甘肃乡村就职景观的一大怪圈。

这种“生财之道”显然与正确的择业观相去甚远，以此作为正业者走火入魔必定害了自己，贻误了别人。走上这条路的人千万要迷途知返，不要把自己以及家庭系在这条危险的绳索上，尽早确立正确的择业观，给家庭的幸福以真正的保障。

二、自由职业者

改革开放犹如春风，迅速发展的经济大潮冲破了历史的尘封，各行各业显示出前所未有的勃勃生机，同时也叩动了一颗颗曾经平静的心，人们的追求欲和风险欲同时萌发，在创造财富的紧迫感促使下再也按捺不住了。由于社会结构和经济结构的变化，大量以往空白的行业成为紧缺，社会性服务的需求不再只是呼吁，已是迫在眉睫。会计、财务、销售、秘书……以及钟点工、洗车工、家教等等都急需有人去做。七、八年前“星期天工程师”曾引起过社会争议，当时因为政策处于朦胧阶段，搞“第二职业”的人尚有犯法之嫌；而现在政策宽了，方向明了，白天当工人，晚上当老板的，在各企事业单位中，已不少见。

如果你对目前从事的工作的性质和收入不太满意，而由于种种原因一时又无法“跳槽”去另谋高就，那么寻求第二职业确实是一条好出路，除了可以加快致富的步伐，又可以尝试另一番发展，

说不定由此寻觅到了展现自我潜能的最佳途径,由第二职业取代了第一职业,从而在人生坐标中有了新的定位。

和审慎择业一样,第二职业的确定也不能投机取巧。选择和从事第二职业,对自己在完成第一职业之后能否胜任某项工作的主观条件要了解,这个条件既包括职业能力,如才干、技能,也包括体力、精力等因素。有了这些主观条件,再具备若干个客观条件,便可以大张其帜了。

年龄在 50 岁以下者,大多陌生于“经纪人”这一名词,对此,《辞海》的权威解释是:“经纪人是资本主义市场上的一种中间商人。有一般经纪人和交易所经纪人之分。在旧中国,前者也称‘掮客’,是为买卖双方介绍交易以获取佣金的中间商人;后者是按照当时《交易所法》规定,具有一定资格,并向交易所缴纳保证金,代客进行买卖以取得佣金的中间商人。”其中的一些定性概念是《辞海》定稿阶段的当时经济理论使然,笔者暂不置喙,而关键词是“市场”、“中间商人”等,在今天看来也还是合谱的。经纪人确实是市场经济的产物,是利用信息使双方互利的居间商行为。只是在相当长一段时间内,这一职业被禁锢了,现在,是商品经济大潮将它冲上了经济生活的堤岸。

上海首家经纪中介机构——新民经纪人事务所诞生于 1992 年 12 月 5 日。在市场经济的大海洋中历经搏击,迄今已取得了引人瞩目的进展。

凭本人的工作证或身份证即可向该所申请报名登记,因为它是一个名副其实的任由在职人员驰骋翱翔的硬档“第二职业”场所。截止 1993 年 12 月 5 日,经该事务所培训考核,已有四批经纪人持证上岗。他们遵纪守法、勤奋踏实,凭借灵通的信息和丰富的专业知识,为各行各业牵线搭桥,共完成中介 141 项,成交金额数亿元,上缴税收 70 余万元。他们还成功地组织了大型经纪促销活动,运用市场机制促进资源的合理配置,推动了社会主义市场经济的发展。另外,新民经纪人事务所已建立健全了一整套自律性(自律,正是第二职业的一大特点)的规章制度和规范化的操作程序,

一年中未发生任何纠葛。

经纪的内容繁杂,难以一言蔽之,但有一句话是可以说清楚的:敬于、勤于、精于此业者,“进账”颇丰。

三、个体经营

就“家庭进财之道”而言,大多数家庭均以其成员的劳务性收入为主,而其中又以个体经营为“进账”较“肥”的“快车道”。

国内个体经济自1978年以来,有了长足发展。他们的收入较吃“大锅饭”收入的悬殊差别表明,个体经营者在付出艰辛劳动之后,得到的回报足以熨平以往日日夜夜的疲乏和艰辛。

作为对国有经济的不可或缺的有力补充,个体经济正在发挥着越来越重要的作用。以守法为大前提,无论对照欧美国家现状,还是国内潜在社会需求,我国个体经济尚有极大的发展余地。

纵观眼下社会上个体经营的现状,在选择经营方向上,应避免一“哄”,二“狭”。“哄”者,一哄而起,一哄而上。“吃喝风”乍起,饮食店铺蜂拥而至,“你占跑道我抢摊,饭店隔壁摆粥摊”,但不多时,生意清冷,只能收起门板;“穿着风”劲吹时,不分“青帮”“红帮”,大家都搞服装,连腌腊火腿行和糟坊大堂都挂满踏脚裤、皮上装,而许多本可以赚大钱的买卖却被撂在一边,无人问津,怯于涉足。

这“哄”,是表象,实质上是害怕风险,缺少商海中历来提倡的“敢为天下先”的闯劲,以至于落得“人卖亦卖、亦步亦趋”,为求平安无事,宁可抹杀经营个性。事实上,这种选择似乎一时避开了风险,但埋下了更深重的危机的根源。市场机制下的经济规律是非常残酷的,即使是国有商业大企业也在劫难逃。几年前,号称“中华第一街”的上海南京路商业街,由于商业经营个性和特色日渐萎缩或自逐店门,其王座地位受到了极大震撼;近几年,由于外商与外地品牌的进入,大商厦林立,百货业打什么特色的课题又再一次严峻地摆在这条历史长街上商家们的面前。作为个体经营者“船小掉头快”,在没有深重包袱的情况下,应以自身的危机感和紧迫感为重,千万不要一哄而上。

“狭”者，划地为牢，固守方寸，不思冲刺，不图鹏程。并不是说所有在本乡本土搞个体经营者都应搬迁他乡，背井谋生，方有大利和前程。但从实际情况看，有些人完全有条件可以在外乡取得比在上海更大的发展机会，然而，他们却没有这样做。原因大体是：“父母在，不远游”，此一；家小有累，此二；盘生不如盘熟，安土重迁，此三……这些具体困难难以克服的根源在于观念上不解放。前面的第一个原因“父母在，不远游”，后面还有一句：“游则有方”。如有必要“游”，又有条件“游”、有办法“游”，那何不一游呢？第二个原因，有投鼠忌器之嫌。第三个困难就更容易化解，熟，皆由生而来，生熟相生，熟寓生中。再说，“安土”诚然“重迁”，可换一个角度，“外来的和尚好烧香”，外来的商人好赚钱，这不又成优势了吗？

北京有一家“何阳点子公司”，是大学生何阳创办的个体户公司，以精明的“馊点子”著称，他是瞅准了一“哄”而上的弊病而为自己的个体营生发明这个“点子”的。前几年中央电视台的春节联欢会上，冯巩、牛群以“出点子”为包袱，抖出了当代社会生活的五光十色，其中不少素材就源于何阳的点子业绩。无独有偶，上海火柴厂一位患有足疾的政工干部毅然抛弃“铁饭碗”，在长宁区凯旋路长宁路口注册开设了一个“出主意事务所”，经过个体经营的奋勇搏杀，他的这个“主意”终于挺过来了，为民解了众多的拿不定“主意”之忧，为不少个体经营者带来了相当的经济效益。

你如果已经是一位个体工商业者，想要换个经营方向；你如果正在准备申请执照，不妨根据个人的优势和社会的需要，动动脑筋，开发出个把意料之外情理之中的公司或厂子。

有一首歌唱得好：“走过去，前面是个天”、“细思量，没有过不去的关”，搞个体经营的，理应把“天地”拓得大大的，把“关隘”闯得透透的，紧要的是要有灵通可靠的信息渠道。中国湖南有个例子。毛泽东 1959 年 6 月 26 日返回家乡与老乡的合影照上有一位身抱小男孩的青年妇女汤瑞仁，她在毛泽东故居的山脚下开了一家“毛家饭店”，颇具特色的韶山风味菜，也就是毛泽东生前最偏好的火焙鱼虾、蘑菇炖肉等，故居的参观者均要来此就餐，生意越做越红

火,历经 10 度春秋后的 1993 年底,汤瑞仁已拥有资产 10 多万元,每月净收入 8000 多元,每年向国家纳税万余元。1993 年 11 月,汤瑞仁的名声已进京,她毅然到首都开设了“北号毛家饭店”。后来,她又自信地说:“我正筹划着将饭店开到上海来,把毛泽东的家乡菜让上海人民分享!”他们生意上的眼光和魅力来自他们的商业信息,生意上的竞争,其实就是信息竞争,这无疑是现时代的最大特征!

有资料表明,上海私营、个体经济的迅速发展,也在为观念转变中的上海国有企业下岗职工重新就业开拓了新天地。自 1995 年以来的两年多时间内,上海已有 18.8 万名下岗职工在私营经济和个体经济的新岗位上就业。目前,上海已有近 6 万户私营企业,拥有从业人员 600 余万。随着上海产业结构大调整步子的加快,大批国有企业职工还会成建制地下岗,而私营经济和个体经济的崛起和市场就业机制的渐次完善,必将进一步扭转国有企业职工的再就业观念;根据中共上海市委、上海市政府关于加快实施再就业工程的精神,促进国有企业改革,上海市工商局、税务局、劳动局近期制定了《关于企业下岗人员从事个体私营经济的若干政策规定》。其主要内容如下:

1. 企业下岗人员可凭再就业服务中心或国有、集体企业出具的证明,申办个体工商户和私营独资、合伙企业,下岗的科技人员可申办科技型的私营企业,或到个体工商户、私营企业就业。

2. 在《规定》实施三年内,凡经上海市纺织、仪电再就业服务中心确认的企业下岗人员,其申办个体工商户、直接从事个体经营,经劳动、财税部门审核,对第一年生产经营所缴纳的所得税实行先征后返,工商行政管理部门免收其一年管理费。

3. 税务部门对企业下岗的科技人员申办从事咨询业、信息业和技术服务业的私营企业的经营所得,两年内免征企业所得税,工商行政管理部门在两年内免收管理费。

4. 私营企业、个体工商户安置由上海市纺织、仪电再就业服务中心确认的企业下岗人员就业,经劳动、财税部门审核,三年内

每安置一人,对按上海市税务部门规定的年人均计税工资标准额度 80% 计算缴纳的所得税,实行先征后返。

5. 上述企业下岗人员从事个体私营经济,凡自愿与再就业服务中心解除关系的,可按《关于企业下岗待工人员再就业和保障基本生活问题的若干意见》(《沪劳发〈94〉65 号》)的项目和标准给予经济扶持。所需费用由再就业服务中心解决。

6. 对今后由经过上海市政府同意扩大试点的其他市属系统建立的再就业中心出具证明的企业下岗人员,亦可按该规定执行。

四、劳务输出

人们对前几年的“出国热”尚记忆犹新。其中不乏有大批有识之士去国外攻读学位,学习发达国家的先进科学和技术。也有很大一批出国者,他们期待着去美国、日本、澳大利亚、南非。那一双双祈盼“批准”、“同意”奇迹出现的眼睛,盯住每日光顾的邮递员的绿色背包,他们除了想通过国家安排的劳务输出,去实地体会“外面的世界真精彩”外,在自己年富力强的时候,能更快、更多地为家庭积聚财富,更是他们内心涌动着的一分急切之情。

作为家庭劳务性收入渠道之一的劳务输出活动,该如何运作呢?

首先应该了解一下什么叫“劳务”、“境外劳务合作”、“劳务输出”等基本概念。

劳务,讲得通俗一点就是“服务”,是人们用物化劳动的形式或人的活劳动形式去满足社会、团体或其他个人需要的一种社会生产活动。

劳务合作是双方在服务方面的贸易活动。现在专指各个国家之间劳动力项目的互相往来、流动,因此,又称为国家劳务合作。该种合作大体可分境内劳务合作和境外劳务合作。就我国和大部分第三世界国家而言,境外劳务合作构成了劳务合作的主体。

境外劳务合作一般指的是劳务型出口,就是一个国家的劳务人员被组织到另一国家,为该国需求者提供不同的服务从而使组