

家庭经营的成本核算与经营决策

社会
2009·2
Society
第29卷

以白洋淀塑料加工户为例

刘玉照

摘要:在关于家庭经营的研究当中,有两个最经典的理论模型,一个是恰亚诺夫的“家庭农场模型”,一个是贝克尔的“家庭生产函数”。本文通过对河北白洋淀淀村塑料加工行业加工户进行成本核算和经营决策行为逻辑的研究发现,对于工业化过程中的家庭经营户来讲,虽然他们生产的是一般性“市场商品”,但是由于生产要素市场的不完善和家庭经营独特的组织方式,使得这些加工户的生产决策与消费决策不但是密不可分的,而且受到了与家庭生命周期相关的家庭结构的影响。家庭结构不但在很大程度上决定了一个家庭劳动力、住房、资本等生产要素的组合结构,而且影响了家庭生产与消费的不同组合模式,这一点不但影响了一个家庭在生产经营中的成本核算逻辑,而且影响了他们进行产业选择的经营决策。

关键词:家庭经营 家庭生命周期 “双生产”模型

一、问题的提出

在关于家庭经营的研究当中,有两个最经典的理论模型,一个是恰亚诺夫的“家庭农场模型”,一个是贝克尔的“家庭生产函数”。

恰亚诺夫(1996)的“家庭农场模型”主要包括两个方面,一个是边际主义的劳动-消费均衡论,一个是家庭生命周期理论。在这个模型里

刘玉照 中国社会转型与社会组织研究中心 上海大学社会学系副教授 博士

本文是刘世定教授主持的“中国乡村组织与制度变迁研究”课题成果之一,是在本人的博士论文《乡村工业组织与成本核算的社会条件》第一章的基础上修改完成的。中国农业大学的赵旭东教授与本人一起进行了绝大部分的田野调查,淀村的赵文祥主任为本文的调查研究提供了很大的帮助,在此表示感谢。

本文的修改和补充调查得到了上海高校社会学E-研究院(上海大学)建设计划项目、国家社会科学基金青年课题(06CSH005)的资助。

面,“家庭农场”是一个利用家庭劳动从事农业生产的经营组织,在这个组织当中,劳动力是最具有决定性的生产要素,生产经营的均衡取决于:边际劳动耗费的辛苦与对劳动所得价值总量的边际效用的主观评价相等。恰亚诺夫“家庭农场模型”成立需要4个条件:(1)没有劳动力市场;(2)存在产品市场,农场的产出既可以用于家庭消费也可以在市场销售,具有市场价格;(3)土地是可以自由获得的;(4)在一个社区当中,每个人、每一个家庭都有一个最低的消费水平(参见 Ellis, 1988: 107)。

贝克尔(Becker, 1965)的“家庭生产函数”是一个利用商品与时间来进行生产的模型,它使用购入的物品和自有的劳动,加上家庭的其他资源,生产具有直接消费效用的产品。贝克尔把消费看做是利用商品和时间生产能够直接带来效用的“商品”的过程。在贝氏的模型中,引入了竞争性的劳动力市场,虽然这些“家庭生产”的商品没有市场价格,但是却有等于生产成本的影子价格,“如果把商品效用函数最大化纳入这个完全收入约束中,那么,一组均衡条件就会使不同商品的边际效用率等于其影子价格的比率”(贝克尔, 1991: 26)。

根据西德尔(1996: 1)的研究,家庭的社会形态演变的背景就是“基于家庭经济的社会是如何变成家庭不复构成劳动力组织基础的工业社会”。在这一过程当中,家庭的社会形态由农民家庭过渡为产业雇用工人家庭,从一定意义上讲,恰亚诺夫的“家庭农场模型”与贝克尔的“家庭生产函数”基本上是分别对应了传统与现代这两种家庭形态,但是在这一演变的过程中,还曾经存在过一个家庭的“过渡形态”——从事家庭经营的家庭,西德尔称之为“家庭工业工人家庭”。“家庭工业工人家庭,是农民和行会手工业者家庭同工业时代出现的、以工资为生的工人与职员家庭之间的过渡形式”,在这种家庭中,居住与劳动的统一是其基本的特征。“商品的生产是在家庭工业工人家中或住宅中进行的,通常情况下家庭全体成员或绝大多数成员共同劳动。”(同上: 57-83)。

在中国乡村工业化过程中,在很大程度上,这种“过渡形态”的家庭是一种非常普遍的现象,对于这种家庭来讲,它的产品主要是贝克尔所讲的“市场产品”,主要是用于市场销售,并换取收入的;同时,该产品的生产形式在很大程度上采取了恰亚诺夫所言的“家庭经营”的模式,而劳动力市场则基本上处于两个理论模型假设的中间状态:一方面拥有一定的竞争性的劳动力市场,另一方面,这个市场是非常不发达的,很

多劳动力的价格很难用市场价格来测量。对于这种家庭的经济核算，实际上就涉及了现代经济学关于农户研究中的一个基本的假设——“可分性原理”，也就是说，“在存在完全市场的条件下，同一个人可以把他的生产决策与消费决策作为两个独立的问题分开解决”（文贯中，1989：152）。在生产决策中，“解决最优的投入与产出组合，以使得从生产中获得收入（包括劳务收入与利润收入）极大”；在消费决策中，“解决效用极大问题，即在收入给定的情况下，解决自产品、市场商品和闲暇的最佳消费组合”（同上：155）。满足可分性原理需要两个条件：（1）迭代性，农户先决定最优生产问题，然后在收入极大的前提下再决定最优消费；（2）完全市场，要素价格与商品价格完全由市场决定，在农户的决策过程中，农户仅仅是价格的接受者。如果这两个条件不能够满足的话，可分性原理就不适用了。农村“家庭经营”家庭实际上是不可分的，在这种情况下，他们对生产要素是如何进行核算的呢？他们的经营决策又受到哪些社会条件的约束呢？

二、个案基本情况介绍

本文的调查对象是一个位于白洋淀中央的水区村庄，本文称之为“淀村”¹。长期以来，村民们主要依靠打鱼和编制苇席为生。从1988年开始，该村发展起了塑料袋加工业，截至2001年底，该村362户家庭当中，直接从事塑料袋加工与销售的家庭就达到了221家，拥有各种加工机器120台，销售网络遍及北京、天津、河北、山西、山东、内蒙、河南、甘肃、宁夏和东北等省市的大小城市与乡村。

在淀村，大部分塑料生产加工过程都是在原来的一个个渔家小院中进行的，每个家庭的生产规模都不大，大部分只有1-2台机器。他们依靠自己家庭内的劳动力，在吹膜、印花、制袋及销售等整个生产经营过程中，承担着其中的1至2个环节，凭借与其他家庭之间的协作来从事生产经营。对于这些在家庭中进行的生产加工来讲，他们在经营过程中使用的大量要素投入都是直接来自于家庭，包括住房与劳动力。

本文的调查从2000年4月开始，于2002年4月结束，先后进行了

1 按照学术规范，本文为研究对象起了一个化名，后面涉及具体的地名和人名，也都作了技术性的处理。

6次田野工作,累计历时46天。经过数次实地访问,先后获得了大量的田野资料,主要包括20多万字的田野笔记、大量的文献资料、图片资料和部分录像资料;在这些资料当中,包含了对100多人的访谈资料,其中58人属于深度访谈,35人经过两次以上的访谈。

本文首先结合调查研究所得的案例,看一看人们在生产经营过程中,对住房和劳动力这些要素的使用情况,以及在使用过程中,他们主观上是如何进行成本核算的。在塑料加工行业中,从事生产性经营在一般情况下需要具备四个方面的要素投入,即劳动力、住房、设备和资金,其中,设备与资金的投入,家庭经营与一般的企业没有太大的差异,但是在住房与劳动力两个方面,家庭经营与一般的企业经营存在很大的差异。下面将结合调查所得的具体案例,重点对这两个方面分别进行说明。

三、家庭经营中的要素使用与成本核算

在家庭经营中,住房与劳动力是两项最基本的生产要素,对于有些家庭来讲,是否拥有可用于生产的空闲住房和劳动力,往往是决定他们能否进入生产经营活动以及从事何种生产经营活动的决定性因素。并且,在进入生产经营的过程之后,绝大部分家庭在对生产经营情况进行经济核算时,也并非像新古典经济学企业理论所描述的那样,自然而然地就把这些要素投入直接纳入生产成本的核算。笔者在调查中发现,他们计算生产成本时,更看重的是在生产机器上的投入,以及生产经营过程中所投入的原材料成本、消耗的电费和必须缴纳的各种税费,而对用于生产的住房,以及在生产过程中付出的劳动力,通常很少考虑。按照一般的核算办法,他们首先从单位销售收入当中扣除原材料的成本和消耗的电费,计算每月或者每年的税前利润,再根据每年缴纳各种税费的情况进行扣除,计算出一年当中所能赚取的总利润,然后比较从开始生产加工以来设备投入的回本情况,¹如果还没有实现回本,就是还没有赚钱,如果已经实现了回本,那么从实现回本的那一天起,再赚取

1 当然,对于上述三个层面的核算,人们在观念上也不一样,大家最认可的是原材料费用与电费开支,觉得这是最理所当然的,而对于国家的税费支出,大部分人的感觉是不合理,但是没有办法。对于机器设备,属于固定资产,核算的方式与前面两种也不一样。但是这三个方面的情况,与一般企业相比,基本的逻辑差不多,在此不予讨论。

的就是利润了。

(一)住房的使用与经济核算

对从事生产加工的家庭来说,拥有一定面积的生产用房是一项最基本的条件,尤其是在住房租赁市场还极不发达的情况下,仅仅因为住房问题就把很多家庭排除在了从事生产加工的范围之外。从笔者的调查可知,有很多目前在跑业务的家庭都有购买设备从事生产的打算,但是之所以还没有付诸实施,就是因为没有空闲的住房供生产使用。

目前,家庭经营对于住房的利用主要分为两种类型,一类是在主人居住、生活的院落当中,这是最典型的家庭经营;另一类是利用腾空的老房子进行生产,经营活动与家庭生活出现一定程度的分离。具体而言,这两种类型又分为九种具体的情况。在每一种情况下,由于人们需要追加的投资不一样,对生活的影响也不一样,因此人们在生产经营中,对住房因素的考量也不一样。下面对这九种情况分别进行分析。

第一种类型是在主人居住、生活的院落内从事生产,生产与生活较紧密结合在一起,具体包括五种情况:(1)利用原有院落内的空闲住房。其特点是:不需要新的投资;生产经营活动对生活空间的影响很小,生活与生产两者比较容易兼顾,生活方面的机会成本很少。(2)挤占原有的居住用房。对这些家庭来说,本来居住空间就比较紧张,也没有空闲的房子,但是为了从事生产加工的需要,不得不在生活空间上做出一定程度的牺牲。其特点是,不需要新的投资;生活空间的压缩是生产用房的机会成本。该机会成本是人均居住面积与对生活空间需求偏好的函数,人均居住面积越小,生产的机会成本越高;对生活空间要求越高,生产的机会成本也越高。(3)利用原来院落内的空地建新房。有些家庭虽然没有空闲的房子,但是院落比较大,建厂房后对生活空间的影响很小,生活居住方面的机会成本很小。并且由于在这种情况下建造的住房利用的是原来院子内的空间,不受住房政策的影响;一般建造的住房也比较简易,需要追加的投资也不多。(4)挤占原来院落内的空间建新房。对这些家庭来说,本来院落就很小,生活上的空间比较紧张,但为了从事生产经营,在一定程度上压缩了生活上的需求。在这种情况下,对生活空间的影响比较大,有些家庭几乎把整个的院落都盖成了厂房,使得原有的院落变成了一条窄窄的胡同。而且,虽然在自家院落中建新房也不受住房政策的影响,且一般情况下需要追加的投资不多,然而

生活居住方面的机会成本很大。(5)投资建新房,在投资过程中考虑到生产的因素。对这些家庭来说,可能正好因为生活上的需要而盖新房,比如儿子准备结婚等。当然,也有的家庭是因为在生产当中积累了一定的资金,所以急于把这些资金尽快转化为住房等有形的家庭财富,生产方面的考虑有的时候是一种催化剂。这种情况的特点是,受到住房政策的影响;投资的规模比较大,包括生产与生活两个方面,但很难分清楚。在这种投资当中,生产性投资与生活性投资的关系包括两种,一种是时间上的关系,一种是空间上的关系,前者指住房本身的所有设计都是为了生活居住用的,但由于大部分投资所考虑的期限都比较长,往往很大程度上是为了将来孩子结婚居住,而在短期内没有用处,所以可以用来作为生产用房;后者指本身在房屋的设计当中就留出了一定的空间,是专门为生产使用的。

第二种类型就是利用原来居住的老房子从事生产活动。改革开放以后的中国乡村,在二十多年间经历了几波建房高潮之后,很多村庄都程度不同地出现了“空心化”的现象,原来的老房子由于地基比较小,且交通不方便,有很多被逐步废弃了。但是,在淀村,由于家庭工业的发展,大部分老房子都被利用了起来。只要走进淀村,尤其是村落核心地区,就可以看到,虽然不少老的院落内房屋依然很破旧,院子也很小,但是里面却机器轰鸣。目前,村落中的老院落,除了继续有人居住,或者被翻新之外,真正空闲的并不多,大部分变成了生产用房,具体可以分为四种情况:(1)直接利用空闲的老房子。其特点是,不需要新的投资,生活居住方面的机会成本很小,但是会对生产与生活的协调造成一定程度的不便,存在老房子是否出租的机会成本问题。(2)在原来空闲的老房子的基础上扩建用房。有些家庭随着生产的发展,原来老房子的空间已经不够了,于是追加了投资。在淀村,仍然居住的院落被完全占满的案例并不是太多,但是在那些用于生产的老院落当中,完全占满的情况却是非常普遍的,对这些家庭来说,几乎整个院落全部变成了加工车间,仅留下一条很窄的过道。这种情况的特点是:不需要新的投资,生活居住方面的机会成本很小,但是会对生产与生活的协调造成一定程度的不便,同样存在老房子是否出租的机会成本问题,一般情况下需追加的投资也不是很多。(3)投资建新房自住,将空余老房子作为生产用房。其特点是,受到住房政策的影响;投资的规模一般比较大,不过总的属于

生活性投资;生活居住方面的机会成本不大;但是会对生活和管理带来一定程度的不便;也存在老房子是否出租的机会成本问题。(4)借用或租用别人的房子。在淀村,有些家庭自己没有空闲的房子,新建造房子也不值得,而与其关系较好的家庭当中,正好有闲置的老房子,在这种情况下,就可以采取借用或者租用的方式,利用别人家的房子进行生产了。

对于住房,很少有人会把这方面的开支纳入到生产经营的成本核算当中去。在住房问题上,人们的考量主要包括以下三个方面。

第一,对生活的影响。对从事生产经营的大部分家庭来说,如果利用的是院落内已有的空闲房,或在院落内空闲的位置上建造一些简易的生产用房,其本身对生活的影响并不是很大,故生产经营活动对生活的影响基本上不用考虑。但是,如果生产经营活动对生活空间挤兑得太厉害,给生活造成太多的麻烦或者不方便的话,很多家庭就要考虑生活的代价问题了。在目前仍然单纯从事跑业务的家庭中,有些之所以没有上机器进行生产,很重要的一个原因就是住房紧张,他们不愿为多赚点钱而使家人的生活空间变得更加狭小,对这些家庭来说,往往对生活质量的要求较高。

案例:村民 ZSD 是一个专门跑业务的人,他家的住房和院子相对于村中心区的家庭来讲,也算是比较宽绰了。两间半正房,两间南房,中间还有一个小院,添置 1-2 台机器没有问题。但 ZSD 并不愿意这样,因为他觉得那样就住得太紧张了。现在他已经在村民 ZLM(他的姐夫)家的院子前要了一块宅基地,5 间正房的地方,准备到时候再上机器。在调查期间,有一件事情让我们感觉到他对于自己的生活空间是多么在意。2000 年暑假,在我们准备离开该村的前一天,ZSD 专门来邀我们去他家做客,他家的院子内种了绿油油的一排芋头,他觉得很自豪,认为这是一种南方植物,不好养,但种在院子当中很好看,希望我们给他全家与芋头照些像,留作纪念。

其实,对大部分家庭来说,生产与生活的空间问题在很大程度上是与时间相联系的,在生产较繁忙时,人们更多地关注的是生产上的事,即使房间里堆满塑料制品也不太计较;但当遇到什么重大事件时,人们则更加关注生活方面的要求,这时,生产活动要为生活让路。平时,人们更多考虑的是生产问题,期间,生活空间上紧张一点是可以忍受的。

尤其节庆期间,比如春节前后,人们往往会停止生产,并把被生产所占用的生活空间重新清理干净,过一个比较整洁、舒适的春节。

第二,投资问题。在人们的观念中,已有的住房与新追加的投资是有区别的,大规模投资与小规模投资也有区别,专门的生产经营投资、专门的生活投资、生产与生活的混合投资在人们的观念中是不一样的。另外,用自有资金投资与借贷投资也是不一样的。在人们的观念中,自有住房是一种积淀成本,闲置也是一种浪费,所以对那些拥有空闲住房的家庭来说,他们在对生产经营进行核算的时候,住房不但不计入成本,而且还是促使他们从事生产经营的重要条件。在新追加的住房投资当中,如果新建的住房在空间上并不影响人们的生活,并且在生产结束之后仍然可以作为生活用房存在,那么这种投资基本上也不纳入经济核算。

对于大规模投资,则要进一步分成专门的生活投资、生产与生活的混合投资、专门的生产投资了。首先,对于专门的生活投资来说,虽然有的家庭腾空了原来的老房子,为生产提供了空间,但这很少被纳入到生产经营的成本核算之中,因为这种安排很大程度上是出于生活需要而作出的,生活方面的回报已足以弥补房屋的投资;至于对于生产提供的方便,就如同前面讨论的空闲老房子的意思是一样的。其次,有关生产与生活的混合投资,比如在建造住房时,出于生产经营方面的考虑,多出资购买一块比较大的宅基地,多建造几间简易的住房,在生活还不急需住房的情况下提前建房(比如距离儿子结婚的时间还早),这几种情况下的住房投资一般也很少被纳入生产的经济核算之中。原因在于,一方面这种混合投资出于生产的考虑与出于生活的考虑是密切结合在一起的,很难分得清楚;另一方面从两种角度来看,用于生产方面的考虑毕竟是投资当中比例很小的一块,其仅仅是在短期内的临时借用,从长期的预期来看,这些住房终归是要用于生活的,所以也没必要单独地进行成本核算;还有,在农村,住房并不简单地是一个居住的空间,而且还是一个家庭富裕和地位的象征,在这种情况下,即使不是为了生产的需要,能够获得更大的宅基地建起新房,本身就是一辈子中最重大的一个成绩,至于多付出的投资,“既然拿得出来,留着又有什么用呢”(言外之意,还有比盖房子更重要的事情吗?)。至于专门的生产投资,这已经不是家庭经营所讨论的范围了。

第三,住房的机会成本。从经济学基本原则来看,影响人们决策的是要素投入的机会成本。严格说来,上面讨论的两个方面都是关于住房的机会成本问题,但大部分经济学家最关心的机会成本,乃是一个市场机会成本问题,即把闲置的住房用于出租或建房资金用于其他经营性项目所能带来的收入比较。一般说来,在家庭经营中,这两个方面的影响都不是很大。

在乡村社会中,住房并非一般意义上的商品,是不可以自由出售与租赁的,尤其是住户自家院落中闲置的住房出租给别人的情况很少。虽然有些闲置的老院子是可以出租的,但是这种出租的行为更多的是由需求拉动的,而不是供给推动的。也就是说,是因为有房客需要这样的房子才来找房主,不是房主因为房子闲置而出去找房客这一点导致了。虽然空闲的住房可以通过出租获得收入,但是在实际的出租行为发生之前,并不能构成人们预期的机会成本。当然,在当地,目前出租住房的收入还是非常少的,所以当地人勿宁将其看做是一种互助行为,而很少将其视为一种纯盈利的行为,租金仅仅是一个附加的表示而已。¹至于住房的投资问题,人们在观念上根本不把它看做是可与经营活动相提并论的事情,只要生活上需要,生产经营的事情只能靠后。

当然,人们也并非把所有的与住房有关的要素投入都不计入成本核算。如为添置机器而在院落内专门建造厂房,如果建生产用房在很大程度上挤占了人们的生活空间,一旦生产结束就要扒掉。在这种情况下,建房仅仅是出于生产考虑的一个权宜之计,因此,其投资在一定程度上就会被计入经营成本。还有那些靠租用别人的住房进行生产的家庭,房屋的租金,虽然对于出租方来说,即使不出租一般也不计算机会成本,但是对租房的一方来说,房租就如同企业生产过程中必须付出的电费与原材料费用一样,也会被计入生产经营成本。然而,在前一种情况下,住房的投资一般是伴随着机器的引进而同时进行的,相对于机器来讲,数额非常少,因此大部分被列入机器投资成本而很少单独进行

1 在笔者调查期间,该村居民中公开向外出租的只有 ZSJ 一家,他们家只有几个姑娘,已经全部出嫁了,家里也没有什么收入,仅仅依靠一所老院子出租为生。外地来当地做生意的常常住在他们家。在笔者调查期间,先后两次遇到一个湖南来此打造金银首饰的手艺人住在他们家,按照这个湖南人的说法,他就在白洋淀附近做生意,一般每年来该村 2 次,每次大约居住一周的时间,都是住在 ZSJ 家。

核算。而对于后一种情况,由于这种现象还很少,并且房租的数额也不大,因此对于整个家庭经营的核算方式影响还不明显。

(二)劳动力的使用与核算

就淀村的塑料加工业而言,劳动力的使用情况在过去几年中发生了很大的变化。在发展的早期,也就是在生产机器引入之前,实行手工烫袋与“盘乡零售”¹,在村民的记忆中,这个阶段是最辛苦的一个时期,同时也是他们最辉煌的一段历史。当时年轻男子都外出跑销售,每个人骑着驮有3-4包货物(大约200斤左右)的自行车,分别奔走于北京、天津和石家庄一带,也有一些去更远的内蒙、山西、山东、河南等地,一般每次出门7-15天,不算每天盘乡销售的路程,总行程大约都在500公里以上。在我们的被访者当中,行程最远的大约要跑2000多公里,从白洋淀到太原,然后经大同、呼和浩特、张家口、天津,最后绕道济南、开封回家。在青壮年男子纷纷外出跑销售的同时,家中的亲人也是没日没夜地用手工烫制塑料袋,在这个阶段,老人、妇女和小孩,几乎家庭中的每一个成员都是干着类似的事情,当年他们所付出的辛苦在很大程度上并不比外出跑生意的人少。²

案例:STQ,1986年开始跑生意。当时虽然自己当兵刚刚回来,但是出门做买卖还是第一次,把塑料袋弄好之后,弄了自行车,一边驮一包,一边走一边卖,第一次的目标是天津,那时是1986年秋天,与同村另外两个人结伴而行,跑了120公里。从霸县,经唐二里、新安、杨柳青,到了天津,整整一天,累得腿几乎无法从自行车上跨下不来了。50多公斤的货物,中途没有卖掉,累坏了。第二天早饭之后,他们开始出去找人推销,主要是副食店、市场,一天下来,没有卖多少。第三天决定奔塘沽,50公里,半天就到了,转了一圈,又没有卖多少。住店,第四天奔唐山、宁河县,又转了一天,还没有卖多少,最后返回天津,终于推销完了,行程7天,赚了五六十元,骑车回到

1 指销售者每天骑着自行车,通过走街串巷销售。

2 目前,老人、小孩和家庭妇女干活的人已经很少了,尤其是家庭妇女,除了简单的家务劳动之外,每天大部分的时间就是打麻将,对于这一点,很多男人,尤其是30多岁的人,觉得特别理解,因为在他们的记忆中,这些妇女曾经有过特别辛苦的历史,因此他们觉得,现在经济条件好了,享受一下也是应该的。

家,已经是夜里 12 点了。进门一看,父母已经连夜把第二次出门的货全部备好了,当时就发了愁。

后来,随着机器的引入,对劳动力的要求也随之改变,对全劳力的需求加大,半劳力的需求下降,于是大部分小孩、老人、家庭妇女从直接的塑料生产过程中被剥离了出来,甚至成年男人,很大一部分除了跑业务、负责管理之外,也从直接的生产过程中退了出来,而从下学到结婚之前这个年龄段的男孩和女孩成了生产劳动的主力军。在机器生产阶段,家庭经营的生产组合形式主要有三种:第一种是以户主与成年子女之间的搭配为主,以家庭主妇与老年男子的劳动为辅;第二种是以夫妻之间的组合为主,以老年父亲的劳动为辅;第三种主要依靠户主个人的劳动,以家庭其他成员为辅。当时,在全村 38 家以家庭经营方式从事生产加工的家庭中,吹膜企业 3 家,其中两家是依靠父子之间的组合,另外一家依靠夫妻的组合。印花企业 11 家,6 家依靠父子组合,2 家依靠夫妻组合,其余 3 家以户主个人加工为主。制袋企业 26 家,10 家为父子组合,9 家为夫妻组合,其余 7 家依靠户主个人的劳动。在这些家庭当中,拥有制袋与印花两个生产环节的家庭 2 家,连同另外两家分别拥有 2 台吹膜机、2 台印花机,拥有 2 台以上机器的家庭有 4 家,全部为父子之间的组合(见表 1)。

表 1:“淀村”家庭经营的劳动组合形式

家庭类型	户数	劳动力组合类型		
		父子组合	夫妻组合	户主个人
吹膜	3	2	1	
印花	11	6	2	3
制袋	26	10	9	7
印花+ 制袋	2	2		
2 台以上机器	4	4		
总计	38	16	12	10

在这些家庭中,大部分在生产加工过程中或多或少地都会外出跑一些业务,完全依靠给别人加工的家庭实际上是很少的,其中有 4 家在外地有柜台。还有一些家庭,由于家庭生产能力有限,劳动力过剩,因此有部分家庭成员给别人打工,这样的家庭有 9 家。在这些家庭当中,共有劳动力 77 人,其中 9 人外出打工,在剩余的 68 人当中,包括户主 38 人,家庭主妇 14 人,年轻子女 16 人。

在这个阶段,人们的生产已经不像过去那样紧张了,尤其是不用再像过去那样为生产而不断地向人的自身生理极限挑战,休闲活动更多地被纳入到人们的日常生活之中。在加工任务比较繁忙时,人们往往把整个家庭的所有力量都调动起来,包括许多已经很少参加劳动的家庭主妇也要加班加点。在加工任务不重或没有加工任务时,包括家庭户主在内,许多人都会腾出更多的时间来玩牌、打麻将,年轻人则去打游戏、上网、打台球,或者几个朋友凑在一起喝酒。尤其是生活中遇到某些事情需要处理时,即使人们正在进行生产加工,只要不是很紧急的话,人们也会停下手中的加工活动去处理生活中的各种事情,比如邻居家或者亲戚有什么盖房上梁、温锅、结婚、小孩过三天、死人等事情。¹

笔者在调查期间,除了对打工人员的访谈一般安排在他们下班之后进行以外,对从事家庭经营的家庭成员的访谈,基本上就是在他们工作期间进行的。对从事家庭经营的人来说,除非没有加工业务,一般情况下是很少有“没有事情”的时间的。每当我们进被访者家时,总能看到他们在忙这忙那,但是这并不意味着他们整天都是在非常紧张地工作,其实,大部分时间,他们还是很清闲的,所以,他们一般情况下都能够花 1-2 个小时来与你聊聊家常,并且很多人也喜欢这样。

在家庭经营中,与住房的情况一样,在大部分情况下,投入的劳动力多少也是不进行核算的。对于一个企业来讲,对劳动力投入进行核算的目的主要有两个方面,一是计算生产成本,二是进行收益分配。而对于家庭经营而言,这两方面都没有太大的意义。

1. 劳动力的机会成本问题

经济学对劳动力成本进行的核算,强调的是劳动力的机会成本问题,也就是家庭经营当中劳动力投入的影子价格。对于家庭自有劳动

1 按照村里的风俗,结婚、死人、盖新房、生孩子,村里家庭与家庭之间都是要随礼的。结婚,一般村民 20 元-30 元/人,同学、战友、盟兄弟就多了,200 元-300 元/人。死人,一般村民是 30 元/人,主要是女儿花钱,摆帐子、请乐队都要女儿花钱,其中摆帐子花钱最多,要用 100 元或者 50 元的人民币缝制成不同的字,钱多的可以写四个字,如永垂不朽,钱少了,也可以就写一个寿字,一般要几千元。盖新房有两次,一次是封顶上梁,50 元/人,一次是乔迁新居,村里称为“温锅”,主要是比较亲近的,100 元/家。生孩子要庆祝三次,三天是一次,每人 20 元;满月又是一次,20 元-100 元;如果是第二胎,孩子出了满月,当母亲的就要去做绝育手术,大家也要慰问一次。在这些仪式当中,结婚、死人、上梁都是要礼房写礼单的,并且除了绝育手术之外,其他的都是要摆酒席的。笔者在调查期间,就先后参加过两次上梁、一次温锅、一次小孩过三天的仪式。

力而言,计算影子价格有两种方式,一种是计算劳动力的成本,也就是说,计算维持一个劳动力所需要的生活成本。这种办法存在两个问题:一是在于家庭生活成本计算的困难,对于一个人的生活来讲,并不是所有的东西都是可以从市场获得的,即使家庭生活所需要的所有商品都可以通过市场购买的方式来获得。那么,把这些商品转化为效用还需要一个“家庭生产”过程,对于这个过程当中的经济投入,基本上是回到了这个问题本身。二是在家庭经营中,维持劳动力所需要的生活成本,基本上是一个不变量,即使这个劳动力没有从事生产经营活动,他照样需要同样的消耗,照样需要吃饭和睡觉。家庭不同于企业,如果一个企业不需要工人的劳动,就可以把工人辞退,但是一个家庭不会因为其成员不从事劳动而停止其生活费用的供给。

计算劳动力影子价格的第二种方式是计算该劳动力在市场上的机会成本。这个问题需要分两个阶段来分析。在当地塑料业发展的早期,传统的渔业和农业生产都萎缩殆尽了,外出打工与做其他生意的机会又很少,此时,劳动力的市场机会成本非常低,可以说几乎接近于零。在当时的情况下,很多家庭从事家庭经营的目的,就是为了解决自身劳动力的出路问题。

案例:ZM 是该村中从事塑料行当年纪最大的,也是比较早的一个。1990 年前后,他曾购买过一台印花机,当时主要的目的就是为几个孩子的就业问题。ZM 有三女二男,两个儿子还小,都在上学,但三个女儿都下学了,如果不想办法让她们都工作的话,仅仅依靠他自己的收入很难维持这个大家庭。于是他就购置了印花机,干了大约两年的时间。

到了后期,随着当时塑料业的发展,人们的就业机会越来越多,内部的劳动力市场也获得了初步的发育,但是这并不意味着家庭劳动力的影子价格就自然而然出现了。在这个阶段,不同类型的家庭劳动力在市场上的意义是不一样的。一类如青年人,他们可以通过被雇佣的方式在市场上获得相应的收入,因而可以根据市场价格来计算自己的机会成本。但对于如家庭主妇和一些年龄比较大的户主来说,当生产在家庭经营中展开时,他们可以被作为劳动力使用,但是,由于他们没有办法进入市场,因此参考市场上的机会成本来计算是没有意义的。当时,从事家庭经营的主要劳动力包括三部分。其一是户主,由于受到

乡村社会家庭之间社会地位的影响,他们一般很少给别人打工,如果不从事家庭经营的话,大部分就是在家闲着,机会成本是很低的。其二是家庭主妇,由于她们需要定时做家务,因此,她们进入市场的可能性就更小。这两部分占了全部家庭经营劳动人口的 3/4。其三才是这些家庭中的青年人。

2. 收益分配问题

在家庭经营的条件下,收益分配与家庭成员的劳动力付出并不存在线性关系。与一般的企业相比,家庭内部的分配原则既不是按资分配,也不是按劳分配,而是按需分配。在这种情况下,从收益分配的角度对不同成员的劳动力投入情况进行核算也就显得没有必要了。

3. 模糊性问题

在家庭经营中,即使经营者试图对劳动力投入进行核算,那也是非常困难的,因为其生产经营活动与家庭生活是紧密结合在一起的,不但不存在严格的上下班制度,而且生产经营与家庭生活往往就在同一个院落之内,试图把二者分开,并对生产经营过程中的劳动投入进行单独核算是非常困难。俗语说得好,清官难断家务事,将家庭内部每个人的劳动贡献以及其花在不同事项上的劳动投入完全分清楚是不可能的。

4. 劳动与闲暇的观念

关于劳动力成本的核算,实际上还涉及了人们劳动与休闲观念的转变问题。研究劳动问题的历史学家们发现,在前工业时代的西方社会,工作和娱乐之间并没有制度化的区分,人们过的是一种相当整体性的生活。在那个时代,闲暇是在两种而非一种意义上被认为是“剩余的”——即劳动之外的剩余和“生活必需”之外的剩余。现代社会把一天分割成工作时间和非工作时间从而把劳动与休闲对立起来的做法,是随着工业化的发展逐渐形成的(参见 Biggart, 1994)。“对于工人们来说,现代化和工业化带来的最明显的结果,就是各生活领域的分隔。家庭、工作、教育、宗教和玩耍变得日益分裂了。以提高生产率为名,也由于工业化劳动过程的需要,工人们在工作中再也不能歌唱和欢笑。人们离开家是去上班,也只是去上班;在工作中从事非工作的活动变成是越轨的,是‘逃避职责’。借用 Stanley Parker 的术语来说,闲暇这一生活空间,由于现代对工作的组织安排以及带薪假期的出现,就不但变成可能,甚至成为必需的了。”(同上)在家庭经营中,劳动与闲暇并不是对立

的,对于缺乏收入来源与就业机会的人而言,现代意义上的闲暇是不存在的,同样,劳动的异化程度也没有这么高。从这个角度来说,适度的劳动投入带给劳动者的可能不仅仅是收入,而且还有直接的正效用。

四、家庭经营成本核算的特点

在家庭经营中,经营者进行经济核算的逻辑与一般企业颇为不同,其直接的表现是,在经营者的生产经营决策中绝大部分不把住房、劳动力等方面的投入纳入直接的成本核算。然而,从根本的意义上说,真正的问题在于,家庭经营中对这些要素投入的考核方式与一般的企业之间存在着很大差异,这种差异主要表现在以下两个方面。

(一)要素投入中的主观均衡

在恰亚诺夫的“家庭农场”模型中,对劳动力进行经济核算的边际主义“劳动-消费均衡”理论,实际上是一个主观的效用均衡模型,也就是说,在只有产品市场而不存在要素市场的情况下,人们对于要素投入的经济核算不是基于该要素的直接投入与产出,而是对获得该产出的劳动投入的主观评价与对该产出所带来的效用的主观评价的均衡。恰亚诺夫的这一模型,虽然需要非常严格的前提假定:不存在劳动力市场、生产经营中的其他要素可以自由获得、劳动产品可以在市场上自由出售等。同时,虽然他的理论模型以现实的眼光来看,乃是建立在非常矛盾的一些逻辑假设之上,但这一模型毕竟明确地指出了—个道理:在非市场的条件下,人们对于要素投入的核算不适用新古典理论的边际价格分析,而是适用主观的边际效用模型。在本文所研究的家庭经营中,大部分要素投入都是在一种市场非常不完善的条件下进行的,在这种情况下,不但劳动力的投入在很大程度上适合于主观效用均衡模型,而且在住房方面,人们在很大程度上也是遵循了这一逻辑考量。

在家庭经营中,人们并不计算自己的劳动成本和住房成本,而仅仅比较把不同的劳动时间与住房用于生产经营和社会生活时所带来的主观效用。当生活方面对住房和劳动的需求比较大的时候,比如需要房子结婚了,或者在春节期间,把劳动力和住房用于生活的效用上升,人们就会把更多的时间与更多的住房用于生活。反之,在生意比较红火的时候,生产经营对劳动时间与住房的需求增加,这时,人们会自愿放弃更多的生活时间,甚至挤压最基本的休息时间,连夜加班进行生产,

并且会将更多的住房空间腾出来用于生产经营。正是由于对这种情况的体验,在当地人看来,生产要素在生产与生活之间的转换成本的高低才变得如此重要,因为在转换成本比较高的情况下,当一个方面的边际效用上升,而另一个方面的相对边际效用下降的时候,一个家庭不能迅速地实现生产要素的灵活配置,就会导致整个家庭总效用的下降。¹

(二)成本核算中的总均衡

根据西德尔(1996: 58 - 83)对农村家庭工业中家庭形态的研究,“家庭工业者家庭经济一个基本的标志就是:这里不是个人的劳动收入决定了人们的行动,而是家庭集体长时间的收入决定了人们的行动;并不是劳动的付出与它可得到的每件产品的价格的比例和每工时的收益构成家庭经济的合理性,而是整体的收入构成了这种家庭经济的合理性”。也就是说,在家庭经营中,影响经营者理性决策的不是家庭某个成员的个人成本收益,也不是特定时期的成本收益,更不是简单的资金或者劳动力一种要素的收益问题,对他们而言,最理性的核算方式是把这几个方面综合起来,计算总的成本收益。具体来说,包括三个方面。

第一,对一个家庭来而言,单位劳动的收益或者单位工时的收益并不重要,重要的是在一段比较长的时期内的收益问题。在白洋淀的塑料业发展历史中,被人“甬”²、“挨罚”的现象是非常多的。由于跑订单的生意通常采取的是“货到付款”方式,因此,虽然大部分有明文的合同,但遇到加工之后对方赖账拖欠,他们往往也没有什么办法。还有很多是因为对方企业垮掉了,这样的欠账就更成了无头的官司,根本没有办法收回。并且,由于近年来倡导环保,对于塑料包装行业的政策一直处于摇摆之中,各地在具体执行过程中对政策的把握也松紧不一,有时,遇到所谓的“严打”,可能几万元的货物就被没收,遇到这种情况,一两年的生意就等于白做。对上述两种情况,白洋淀人好像已经习以为常了,他们并不会因为遇到一两次这样的挫折就变得特别沮丧,“吃一堑,长一智”正是他们经营过程的真实写照。他们知道,这种现象在生

1 按照村民 SCB 的观点:能够在家里享(赚钱的意思)1 万元,不去外边享 2 万元,主要是在家里,老婆孩子的日子好受。按照他的观点,如果男人不在家,家中没有主心骨,遇到什么事情也不好处理,好多事情只能让亲戚邻居们帮忙,一次两次还可以,时间长了就不行了,因为你不是外出干别的,是出去赚钱了,谁也没有这个方面的义务。

2 指被人欺骗了。

产经营过程中是难免的,如果你幸运,或者比较灵活,可能遇到的会少一点,但是无论多少,生意还是要照做,只要长期来看能够赚钱就行。

第二,在家庭经营中,单个人的收益并不重要,重要的是家庭的整体收益。对一个家庭成员来说,所有的收益都是归整个家庭来支配的,个人的收入并不能决定个人的收益,只有全家整体的收益才能最终决定他个人的收益水平。对很多从事家庭生产的人来说,仅仅从他个人的收益来看,可能还不如给别人打工挣钱多,但问题恰恰在于,如果他外出打工的话,家庭的其他成员就只能闲着,而与家人一起进行生产,虽然平均到每一个劳动力头上的收入相对有限,但却比家庭的某个成员单独外出打工挣钱要多。在这种情况下,他的理性选择是家庭经营而不是自己外出打工。还有那些外出摆案子的家庭,对他们的父母来说,替他们照顾孩子是很重要的一项劳动负担,如果没有照顾孩子这一拖累,一个老人每天外出捞蛤蜊,基本上也能有 3-4 元的收入,对于维持他们老年的生活也可以了,但如果这样的话,他们的子女就只能在家工作,相对于外出来说,收入可能就不是每天少 3-4 元的问题。出于这种考虑,当地人往往会选择由老人看孩子,而子女们则外出干活。

第三,在家庭经营的核算中,并不是把生产中投入的各个要素的收益分别进行核算,而是一并计算总的收益。对这些从事生产经营的家庭来说,促使他们进行决策的可能是资金或劳动力的因素,也有可能仅仅是因为觉得有些空房子闲置浪费而买来一台机器进行加工。对这些家庭来说,有些是为了给自己家庭的劳动力寻找出路而贷款买机器,也有的则会因为劳动力不足而不得不将大量的资金闲置着。不管出于什么样的考虑,只要在几种要素的综合作用下实现了生产组合,他们关心的就不再仅仅是每一个要素的收益问题,而是总的收益问题,在家庭经营中,经营者不需要,也没有必要单独地为某一种要素投入计算成本。

五、家庭结构对经营决策的影响

由于家庭经营独特的核算方式,所以拥有不同生产要素和不同生活要求的家庭,他们在家庭经营中的相对优势是不一样的,这一点影响了他们在不同时期的生产经营决策。而一个家庭所拥有生产要素的状况,往往与这个家庭的家庭结构和家庭生命周期直接相关。

在恰亚诺夫的“家庭农场”模型中,还有一个非常重要的理论——

家庭生命周期理论。按照这一理论,处于不同生命周期的家庭,家庭的人口规模不同,家庭内部的人口结构也不同。家庭的人口规模决定了家庭的消费水平,家庭的人口结构决定了家庭中劳动力的抚养系数,由此决定了其在劳动付出中的辛苦程度。在“劳动-消费均衡”的逻辑之下,正是这两个方面决定了家庭的生产经营状况(恰亚诺夫,1996)。

然而,应当指出,恰亚诺夫的这一模型在揭示了家庭经营基本逻辑的同时,也忽视了家庭经营中一些非常重要的信息:(1)在家庭之中,不同的劳动力状况不仅仅是家庭劳动力人口数量、年龄与性别的线性函数,不同年龄、性别的劳动力在很大程度上是不可化约的,劳动力的数量与结构必须与生产经营过程中的分工相联系来进行分析。(2)家庭的消费状况也不仅仅是家庭人口数量、年龄与性别的线性函数,尤其是作为一项重要的生产要素而引入的住房问题,由于住房建设又与婚姻联系在一起,所以,在婚姻年龄前后,无论是从消费的角度来看,还是从劳动要素提供的角度来看,都是一个非常大的转折点。

在本文中,笔者首先对恰亚诺夫的“生命周期理论”进行修正,分析不同年龄、性别与社会角色的劳动力在塑料加工这一特殊行业中的分工,以及随着家庭生命周期的变动,家庭的消费与住房情况的变动情况。在此基础上,比较分析处于生命周期不同阶段的家庭所独有的家庭结构对于家庭经营中决策行为的影响。

(一)家庭人口状况对生产经营活动的影响¹

首先,我们对不同年龄的人口进行简单的界定,其中,根据目前最一般的人口统计模型,把14岁以下,65岁以上的非劳动年龄人群排除在外;然后,将劳动年龄人口根据家庭的生命周期划分为四个阶段,其中15-24岁,从下学到结婚,称作少年劳动力,属于劳动能力积累的阶段;25-39岁,从结婚到孩子成年,称作青年劳动力,属于抚养孩子的阶段;40-49岁,从儿子成人到结婚,称作壮年劳动力,属于帮助子女成家的阶段;50-64岁,称作老年劳动力,从孙子出生到成人的阶段,属于帮助子女抚育第三代,并逐渐退出生产活动的阶段。

在一个乡村社区中,不同年龄、性别与社会身份的劳动者,由于在

1 由于不同的性别、年龄与社会角色将不仅仅影响劳动者在家庭经营当中的选择,为了保持分析的完整性,本段在分析当中,同时包括了劳动者对于其他职业角色的选择。

对其职业进行选择时所面临的约束条件不同,他们所能承担的职业角色显然不同,而且相互之间的通约程度¹也是不一样的。

从年龄角度来看,14岁以下,无论男孩与女孩,基本上都在上学,还不属于劳动力,只有少数人提前下学帮助别人打工。无论是社会还是家庭中的其他人,对那些提前下学的孩子期望一般是:学点东西、不要惹祸、能干多少是多少。他们自己也没有什么更明确的打算,主要是不愿意上学了,只要不上学,干什么都行。

表 2:“淀村”人口年龄、性别与社会身份分类

年龄	0-14	15-24		25-39		40-49		50-64		65+
名称	儿童	少年劳动力		青年劳动力		壮年劳动力		老年劳动力		老年
性别		男性	女性	男性	女性	男性	女性	男性	女性	
身份	孩子	成年	成年	父亲	母亲	父亲	母亲	爷爷	奶奶	老人
劳动折合	0	1/2	1/2	1	1/2	1	1/2	1/2	0	0

注:根据目前的情况,该划分忽视了因多子女的出生而引起的家庭生命周期变动(由于计划生育政策的影响,这个问题已经变得不重要了),而突出了劳动力的变动情况。劳动折合以青壮年男性劳动力为标准单位,在这里,1/2并不代表劳动力可以折合为青壮年劳动力的一半,而仅仅表示劳动力的非完整性,0代表非劳动力。

过了14岁,上学与不上学基本上就成了一种选择性行为,如果选择继续上学,将来的目标就是上大学,如果选择工作,将来的目标就是赚钱、盖房子、结婚。目前,上学对人们的吸引力已经越来越小了,其中有各个方面的原因。从学生本身的角度来讲,由于本地教育水平有限,特别优秀的学生并不是很多,将来真正能够考上大学的寥寥无几,大部分成绩比较好的,将来也只能念中专。从学校教育制度的改革来看,收费体制与分配体制极大地改变了学生和家长的成本收益预期。目前,各个学校都实行收费了,虽然这些收费相对于该村大部分农民家庭的经济能力来讲,并不是完全承担不起,但关键的问题在于学生毕业之后,如果不能上名牌大学或者比较好的专业,毕业就意味着失业。如果学习的东西可应用性不强,那么,真正打工的时候比不上学的同龄人基本上没有太大的优势。另外,该地区经济的发展也提供了大量的就业

1 指不同年龄、性别与社会角色的劳动者在社会职业选择中的可替代性,比如,从打工的角度来讲,年轻男孩与女孩差不多,尤其是看制袋机,但若是外出跑业务上,则女孩便不太合适。

机会,基本上任何一个下学的小孩都可以在短期内找到一份打工的工作,收入与中专、大专毕业的学生也差不多。在这种情况下,权衡利弊,上学的人就越来越少了。

对工作的孩子来说,女孩比男孩的压力小一点,她们或可帮助父母干点活,或可给别人打打工,总之自己手中有一点零钱花就行了;相反,男孩由于要考虑能否赚钱盖房子、娶媳妇等,其预期压力将随着年龄的增长越来越强烈。按照一般家庭对他们的期望,“先让他们给别人打打工,毕竟年龄还太小,等到十八九岁,20岁左右了,还是要自己出去闯荡,老跟着别人干没有意思”。¹

对这个年龄的淀村男孩来说,他们面临的职业选择包括:出去跑业务、自己办企业、帮助家里人干活和给别人打工。他们中的大多数,在20岁之前,基本上选择的都是后两者,主要是跟着家里人练习,或者通过给别人打工来练习。在这个时候,无论出去跑业务,还是自己办企业,他们都面临着社会经验不足、缺乏社会信誉的困扰,不但难以得到别人的信任,连自己的父母往往也不放心。20岁之后,有一部分人开始走自主发展的道路。通过几年的历练,对这个行业的基本情况已经有所了解,并且在社会交往中也赢得了一定的信誉,在这种情况下,跑业务或者开企业的父母就会开始有意识地将一些业务移交给他们。比如带着儿子到原来自己联系的业务口走一圈,把进一步联系的任务转给自己的儿子,或者让他们的儿子逐渐承担起企业管理上的事务,锻炼他们的经营能力。还有一些父母,虽然本身没有这些条件,他们会尽量让自己的孩子跟着他们的叔叔或者哥哥等比较亲近的人外出跑一下业务。这个年龄段的男子最多的是外出跑业务、给自己家干活与给别人打工三种情况。实际上,20-25岁这五年中,收入还不是最重要的,关键是在职业上开始出现分化了。在这个阶段,对于他们来讲,最核心的任务不是赚钱,而是解决自己的婚姻问题。

25-29岁,绝大部分都是刚刚结婚,并开始从原有的大家庭中分离出来,逐步获得独立的社会地位。²在这个年龄段的女性,大部分刚刚来自其他家庭或者社区,并迅速承担起养育后代的责任,这一时期,

1 这是笔者在调查中听数个家长讲过的一句话。

2 按照对于该村人口资料的分析,户主人员的连续性年龄分布从28岁开始,非户主已婚人口的连续性年龄分布为22-32岁,获得户主身份的中值年龄大约为30岁。

她们的主要职责就是生儿育女。男性青年在这个阶段变化非常大,他要逐渐脱离对原有家庭的依赖,独立承担起建设一个家庭的任务。他们在就业方面进一步分化,并逐步稳定下来。在这个时期,增加收入与确立自己在社区中的地位都是非常重要的。对于他们来说,有的家庭条件比较好,在结婚之前已经拥有了新的住房,有的在结婚的时候还没有自己单独的住房,仍然与自己的父母居住在一起,住房情况比较紧张。在这种情况下,他们还要为建新房做准备。在这个阶段,他们的一个比较明显的职业变动特征是逐步从打工职业中退出。一方面,他们经过这一段时间的工作积累,已经具备了单独从事经营业务的能力与社会身份,另一方面,单独成家立业之后,经济方面的压力也迫使他们必须向能赚取更多收入的工作的挑战而努力退出打工者的行列,由此,积极为从事单独经营做准备,既是一种不得已的,又是他们往往会想到的选择。还有,打工的身份本身也将在很大程度上制约他户主身份的确立,影响他的家庭以后逐步成长为一个独立平等的单元。

30-39岁,这个时期是家庭最稳定的时期,孩子正在上中小学,开支也不大;父母还能从事劳动,至少在很大程度上生活可自理。这个时期家庭的负担最小,独立性最强,他们在经营活动中的自由度可以比较大一些,这也正是大部分家庭财富积累的主要阶段。在这期间,家庭主妇逐渐从家务劳动中适度解放出来,如果愿意的话,可以在家庭经营中充当半个劳动力。这个年龄的妇女,有的与丈夫一起外出做生意,有的在家帮助丈夫管理企业、参加生产。当然也有一大部分并不参与家庭经营活动,仅仅从事家务劳动。这个年龄段的男人,职业与社会地位基本上比较稳定了,在同龄人中的位置和角色也基本上固定了。对这个年龄段的人来说,当年塑料行业开始发展的时候,他们正好刚刚踏出学校,大部分都从事了这一行业,并且成为这一行业最有实力的一个人群。他们的特点是:办企业的人多,跑业务的人多,外出做生意的人多,但是打工与从事传统行业的人少。¹按照目前的生活水平,虽然大部分家庭都比较富裕了,但是家庭经营的目的基本上还是局限于简单的家

1 这是年龄对于职业选择影响最明显的一个表现,目前,淀村的主要企业都是处于这个年龄的人开办的。记得村内一个办企业还比较成功的人士在评价现在打工的小孩时说了这样一句话:现在当老板的就当老板了,现在还没有当老板的就永远打工了。对塑料行业发展之初确立的分工格局对于今天家庭的就业格局的影响很有感触。

庭消费,因此很少会为了扩大生产而影响家庭的生活。所以,许多在结婚之前没有住房的家庭,在这个阶段往往都会建造起新的住房。处于这个阶段的家庭,闲暇时间是最多的,一方面,他们没有必要为了生计耗费掉全部的精力,另一方面,对如何才能增加更多的经济收入也没有什么门路和办法,且进一步扩大再生产的投资欲望也不是很强。基本上他们的劳动时间与收入水平都限定在一定的范围之内。这类家庭正好处于一个分化的阶段,彼此之间的差距就是在这个阶段出现的。

40-49岁,在这个年龄段,从妇女的角度来说,与上一个年龄段差别不大,大部分从事家务,少部分人协助自己的丈夫进行经营活动。从男性角度来说,这一年龄段的人从事塑料业的人数在比例上减少了,从事传统行业的明显增多,因为在塑料行业最初发展的时候,这个年龄段的人基本上都有了自己比较稳定的职业。如果把这个年龄段的人口与31-40岁之间的人口做一个比较的话,不妨可以这样说:31-40岁之间的男人不干塑料行业是因为他没有本事,干不了,因为他们这个年龄的人都是干过的,凡是不干的,都是干得不成功的;而对41-50岁这一年龄段的男人来说,不干塑料业并不意味着没有本事,因为他们本来就从事着其他行业的工作,而仍然还干塑料行业的,确实是很成功的,是这个年龄段男子中的佼佼者。

对这个年龄段的家庭来说,家庭的负担明显加重,虽然单纯从抚养比的角度来讲变化不大,因为,虽然他们的父母随着年龄的增长而退出(或将要退出)经济活动,然而,与此同时他们的子女也正值跨出(或将跨出)学校之际,加入到劳动者行列。对于一个家庭而言,年轻人进入劳动年龄并不意味着家庭负担的减轻,主要的原因在于,进入这个年龄段的孩子只有两个发展方向,或者上大学,或者参加工作,上大学需要交学费,参加工作的需要盖房子、娶媳妇。两者都意味着面临一项非常大的开支。但是对于这个阶段的家庭来讲,进一步社会分化的可能性已经不大了,经过了之前十年的发展,凡是有能力的基本上都积累了足够的资金,面对随之而来的这个压力,一般也能够比较从容地应付。但是对于那些没有能力的家庭来讲,在这个阶段再努力,改变的可能性也不大了。如果说前一个阶段是诸多家庭之间分化的阶段,那么这个阶段就是这个分化过程的显示阶段,当子女们面对婚姻市场,家庭之间的贫富差别与社会地位差距立即显示了出来。

50-64岁,这个年龄段的人,基本上都已经当上爷爷奶奶了,虽然从劳动力年龄的角度来看,他们还可以算作劳动力,但是第三代的出现已经将他们挤入“老人”之列。这类家庭的主人基本上已经从为子女的操劳中初步解脱出来,终于可以松一口气了。这个阶段的家庭开始向三个方向分化。一部分家庭条件比较好的,子女事业比较成功的,已经不需要他们这个年龄段的人再操劳了,他们已经可以退休了。然而,客观地说,处于这种状况的老年人往往都是事业上比较成功的,已经有了自己的一片事业,所以,他们仍会在某种程度上继续他们的工作,但是来自生活与社会的压力已经不再是他们工作的原因了。而在另一部分家庭中,老人们则主动承担起了帮助子女抚育第三代的责任,他们的子女或者忙于生产,或者夫妻双双外出经营,把孙辈留给他们照顾。第三种情况属于子女经济条件比较差,或者不孝顺,虽然年龄已经大了,但是仍然需要依靠进一步的工作来维持自己老年的生活。这一部分人大部分从事传统的农业、建筑等。从性别的角度来看,这个年龄段的女性已经完全从生产经营领域中退出,全部成了专门从事家务劳动的家庭主妇;而男性当中,从事塑料行业的已经很少了,大部分从事的是一些辅助性的工作,属于传统的、收入比较低的工作。

过了65岁,基本上进入了养老阶段,大部分人已经彻底退出家庭经营活动,实际上,这一年龄段的男性已没有什么事情可干,聊天、打麻将等休闲活动成了他们生活的主要内容;相反,这一年龄段的女性却依然延续着她们的职责,做饭、洗衣服、干家务。由于大部分老人并不与子女生活在一起,即使生活在一起,生活中的这些事情也往往都是自己来干,所以,这个年龄阶段的妇女还是很辛苦的,但是与本文所讨论的家庭经营已经关系不大了。

(二)家庭结构对家庭经营决策的影响




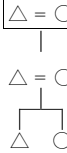
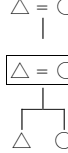
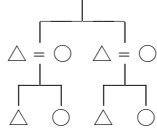
处于生命周期不同阶段的家庭具有不同的劳动力结构,他们对住房投资的需求也不一样,这一点在很大程度上决定了家庭的职业选择。以下我们从家庭结构的角度,根据家庭的生命周期对不同的家庭进行分类。

首先,从核心家庭来看,基本上可以分为三类。老年家庭,基本上是儿女全部结婚独立之后形成的老年夫妇家庭;中年家庭,基本上是由夫妇两人与已经成年但尚未结婚的子女们构成;青年家庭,基本上是由青年夫妇与未成年的子女构成。

其次,从主干家庭来看,基本上分为两类。老年家庭,由一对仍具有劳动能力的老年夫妇与他们刚刚成家的儿辈以及年幼的孙辈组成,老年夫妇为户主;壮年家庭,由一对老年夫妇(或一方丧偶)与一对壮年的夫妇,以及他们的成年的但是尚未成家的孙辈组成,壮年夫妇为户主。

第三,从联合家庭来看,基本上也可以分为两类:一类是一对老年夫妇(尚有劳动能力,户主)与两到三对年轻夫妇及他们未成年的子女组成;另一类是一对老年夫妇(失去劳动能力)与两到三对壮年夫妇及他们成年的子女组成,由其中的一对夫妇(一般是老大)任户主。在目前的情况下,后面这种情况已经很少见了,基本上可以忽略不计。

表 3:“淀村”家庭结构分类

家庭类型	核心家庭			主干家庭		联合家庭
具体分类	1. 老年	2. 壮年	3. 青年	4. 老年	5. 壮年	6. 老年
家庭结构						
家庭人口	2	4	4	6	6	10
劳动人口	2	4	2	4	4	6
劳动折合	0.5	2.5	1.5	3	2.5	3.5

注:1. 每个家庭以一对子女为准;打框的为户主夫妇。

2. 表格中具体分类栏中的数字 1-6,为编号。

对于各类家庭所面临的职业选择而言,在塑料行业发展的不同阶段,其选择类型是不同的。

在第一阶段,即塑料行业发展初期,选择是否跑业务。在这个阶段,进入这个行业的主要是 20-30 岁年龄段的人,即主要是少年的后期与青年的前期,他们正在选择职业的阶段,外出闯荡的劲头比较足,家里没有什么负担,也没有什么固定的职业需要他们放弃。所以进入这个行业的基本上是在当时那个时期存在这个年龄段男性劳动力的家庭,包括表 3 所示的 2、3、4、5、6 编号。

到了第二个阶段,选择就多样化了,首先,在业务上出现了是需要考虑外出摆案子还是跑业务的选择;其次是选择跑业务,还是搞生产;还有在生产当中,选择需要资金比较多的吹膜,还是资金比较少的制袋或者印刷。在第一种选择当中,外出摆案子的需要具备两个条件,一是

家庭当中能够长期脱开身,另外一个是需要一定的协作关系。在这种情况下,适合外出的家庭主要是这样两种情况:一个是青年劳动力后期,也就是 30-40 岁的青年夫妇,他们所具有的条件是,一个方面孩子稍微大了一点,可以让爷爷奶奶照顾了,另外他们这个年龄的家庭,父母一般年纪还不是很,不但可以自己照顾自己,另外还可以帮助他们照顾一下小孩,从这个角度来看,适合的家庭类型是:4、6;另外一个就是壮年劳动力,他们一般的情况是父子一起外出,剩下妻子在家照顾上了年纪的老人,适合的家庭类型是表 3 所示 2、5 编号。

第二种选择是外出跑业务与生产的选择。这个选择主要是跑业务的家庭是否选择上机器生产的问题。在一个跑业务的家庭当中,家庭中青年男性劳动力一定是外出跑业务的人(当然他们在跑业务的空间也从事生产与管理),那么是否能够选择生产就要看除了这个人之外其他家庭成员的劳动结构问题。如果从事生产,不但需要具体的生产人员,也需要专门的管理人员和基本的厂房,按照一般的规律,中青年主妇与老年男性劳动力适合于从事管理工作,但是不适合于从事直接的生产,适合于从事专职的直接生产的主要成员是少年男女与青年男性劳动力,这样说来,在上述家庭当中,最适合于转向生产的家庭类型是表 3 所示 2、5、6 编号,因为这些家庭一般情况下不但有充分的生产劳动力,基本的从事管理的人员也有,并且出于这个周期的家庭,住房相对来讲也比较宽敞。表 3 家庭类型 3、4 的特点是,管理人员充分,但是劳动力不足,并且从住房的角度来看,往往比较紧张,可以实行雇佣劳动。

第三种选择是生产当中的选择,这个选择主要取决于家庭的资本积累,从这个角度来考察,有资本积累的家庭应该是需要在生活上进行积累,但是还没有付诸消费的家庭,从这个角度来考察,主要是家中存在青年劳动力的家庭,也就是从子女下学到子女结婚这个阶段的家庭,在这个阶段,子女大部分已经下学,成为劳动力,但是父母由于年纪还不大,因此还没有太大的开支,正是家庭消费最小的时候,并且这个阶段的家庭需要为了子女的婚嫁准备大量的资金,所以也是积累动机最强的时期。在这个阶段,一般是家庭资金最为宽裕,同时也是劳动力最为宽裕的时刻,最适合于进行吹膜行业的生产。适合这个时期的家庭为表 3 中的 2、5 与 3、4、6 后期。

六、结论：家庭经营的“双生产”模型

在中国农村的家庭经营中，产品已经不是恰亚诺夫时代的“既能出售也能自己消费”的农产品，而是新古典经济学企业理论所讲的一般性的“市场产品”，但是，由于这种经营采取了家庭生产的组织方式，生产与生活紧密结合，竞争性的劳动力和住房租赁市场也不成熟，在这种情况下，家庭经营的成本核算和经营决策既不同于恰亚诺夫的“家庭农场”模型，也不同于贝克尔的“家庭生产”函数。

在工业化进程中从事“家庭经营”的中国农村家庭，在从事生产经营和家庭消费的过程中，并不能满足现代经济学所讲的“可分性原理”。从某种意义上说，家庭的生命周期决定了家庭的劳动力结构和住房、资金等资源的拥有情况，在面对一个新兴的工业产业引入的时候，这种劳动力、住房和资金的不同组合结构决定了他们的进入选择与经营决策。这种决定因素的背后是从事家庭经营的农户所独有的“成本核算”逻辑。若对这个“成本核算”与“经营决策”逻辑进行总结的话，可以称之为家庭经营的“双生产”模型，当然，这个模型并不是恰亚诺夫“家庭农场”模型与贝克尔“家庭生产”函数的简单加总。

参考文献

- 贝克尔，加里·斯坦利. 1991. 家庭论[M]. 王献生、王宇，译. 北京：商务印书馆.
- 马鸿运，等. 1993. 中国农户经济行为研究[M]. 上海人民出版社.
- 恰亚诺夫，A. 1996. 农民的经济组织[M]. 萧正洪，译. 北京：中央编译出版社.
- 文贯中. 1989. 发展经济学的新动向——农业租约与农户行为的研究[G]//汤敏、茅于軾，主编. 现代经济学前沿专题（第一集）. 北京：商务印书馆.
- 西德尔，赖因哈德. 1996. 家庭的社会演变[M]. 王志乐、朱小雪、王维华、田向荣，译. 北京：商务印书馆.
- 邹树林. 1988. 近年来关于农户经济行为的论争[J]. 经济学动态（4）.
- Becker, G.C. 1965. "A Theory of the Allocation of Time." *Economic Journal* 75.
- Biggart, Nicole Woolsey. 1994. "Labor and Leisure." Pp672 - 690. in *The Handbook of Economic Sociology*. Edited by Neil J. Smelser and Richard Swedberg. Published by Princeton University Press.
- Ellis, Frank. 1988. *Peasant Economics: Farm Households and Agrarian Development*. Cambridge University Press.

责任编辑：路英浩