

家庭讨价还价能力与子女教育投资研究^①

王智勇^②

[摘要] 家庭成员的讨价还价能力是涉及到家庭地位及家庭资源配置等方面的一个重要问题。随着家庭规模的缩小,核心家庭大量出现,父母亲间讨价还价能力的差异在家庭决策中起着越来越重要的作用。本文利用在上海、浙江和福建三地抽样调查的家庭动态数据分析了父母亲讨价还价能力差异导致子女教育投资模式的差异。与已往研究不同的是,本文充分利用了调查数据中有关父母亲讨价还价能力指标的重要信息,构建了直接反映父母亲讨价还价能力的综合指标。研究表明,在中国,母亲讨价还价能力的提高有助于促进子女受教育程度的提高。这印证了母亲比父亲更加关注子女教育的观点。此外,分析结果也表明,子女的受教育程度显著地受到父母受教育程度的影响,父母的受教育程度越高,就越重视子女的教育,因而子女的受教育程度就会越高。父母在子女教育问题的决策上并不存在显著的性别歧视。

[关键词] 家庭讨价还价能力, 子女教育投资, 家庭资源配置

[JEL 分类号] J12, J13, J16

一、引言

家庭内部的决策如何做出,是一个非常重要的问题。家庭决策一般可以分为两大类:一是家庭各成员在劳动时间与闲暇时间之间配置的决策;二是家庭内部资源如何在家庭成员之间配置的决策。这两类决策都直接决定着家庭的总效用大小。子女教育投资可以归入第二类,即家庭内部资源的配置。

关于家庭内部资源在不同成员之间如何配置的问题,通常有两种模型。一种是按家庭决策的“单一”模型进行,这一模型将家庭内部所有成员的效用看作是单一的,追求家庭单一目标函数的最大化。但是,这种模型具有很强的假设,而且不能说明家庭内部不同成员之间的讨价还价能力的差异及其对家庭内部资源配置的影响。

因此,经济学家又发展出了“集合”模型,用于强调家庭决策是家庭成员相

^①衷心感谢都阳副研究员在本文的计量分析中给予的悉心指导,感谢王美艳博士提供的文献资料以及人口与劳动经济研究所的同事在资料收集过程中付出的努力。

^②王智勇,中国社会科学院人口与劳动经济研究所助理研究员,博士;E-mail: wangzy_jwep@cass.org.cn

互商讨的结果。“集合”模型又分为合作模型和非合作模型。在合作模型中，引入有约束力的协议，每个家庭成员都有一个“威胁点”（**threat point**），资源配置是家庭成员之间讨价还价的结果；在非合作模型中，无法获得具有约束力的协议，在其他成员的行为给定时，每一个家庭成员都尽可能争取自己的权益（宋丽娜，1999）。

研究表明，影响父母亲相对讨价还价能力的一个重要因素，是父母亲之间就业机会进而是收入水平的差异。因此，母亲就业机会的扩展，会直接导致女孩在家庭中得到更好的待遇（**Rosenzweig and Schultz, 1982**）。但有的研究对此观点提出了批评，认为不应该假设有这样自动的因果关系。在讨价还价模型中，其因果关系更不直接（**Folbre, 1984**）。

统计表明，农村家庭规模略大于城市家庭规模^①。因此，人们一般认为，中国农村的家庭联系非常紧密，从而，在研究中国家庭内部的资源配置时，通常设定“单一”或“集合”模型中的合作模型进行研究。在农村，人们认为，大家庭内的所有成员都应分享收入和消费品（**Fei, 1939; Lin, 1947**）。近年来，不论在城镇还是农村，大家庭都急剧减少，大量的核心家庭出现。这使得家庭决策（当然包括家庭内部资源配置）更多地是由同代人（父母亲）做出，而不是两代人（祖父母与父母）。

由此，我们很自然想到这样一个问题：如何去衡量家庭中的讨价还价能力？这种差异又会如何影响家庭内部的资源配置呢？尤其是，父母亲间讨价还价能力的相对强弱，是否会导致家中的男孩和女孩在获取家庭资源上的差异呢？针对中国目前的现状，我们希望检验以下假说：首先，母亲讨价还价能力的增强，会促成子女受教育程度的提高。相比于父亲，现有的文献都表明，母亲更加关注于子女的教育，因而有理由认为，随着母亲讨价还价能力的增强，子女会有更多的机会接受更好的教育；其次，母亲讨价还价能力的增强，有助于提高女孩的受教育水平。我们知道，对子女进行人力资本投资，是家庭支出的一个极其重要的组成部分。由于女性在生理和所承担的家庭及社会责任方面都与男性存在差异，在中国目前的经济发展水平条件下，家庭倾向于给男孩教育比女孩教育更多的投资。

^① 1991年进行的“当代中国妇女地位研究”抽样调查数据表明，城市家庭规模以3人户为主，农村以4人户为主。参见中国社会科学院人口研究所编《当代中国妇女地位研究抽样调查资料》，万国学术出版社，1994年。城市家庭又以北京为例，1982年北京市平均家庭规模为3.7人，1990年为3.2人，2000年为2.9人，参见《北京统计年鉴2005》，北京，统计出版社。

尤其是家庭预算比较紧缺的情况下。如果母亲的讨价还价能力增强，家庭应该会给予女孩教育更多的投资，提高女孩的受教育水平。但宋丽娜的研究中，没有发现证据表明妇女讨价还价能力会有助于削弱对女孩的歧视（宋丽娜，1999）。

许多研究家庭经济学的文献中都提到家庭内部讨价还价能力，特别是在研究子女教育和健康问题时往往会提到妇女的家庭讨价还价能力。然而对于这一术语的定义却并没有一个统一的说法。家庭讨价还价能力通常是一个多角度的概念，往往很难用某一个变量加以衡量，而且人们常常用到的变量也容易在回归分析时产生内生性问题，从而影响了结论的说服力。传统上，家庭讨价还价能力的度量采用了包括夫妻双方收入和资产所占的份额与妇女在结婚时带入新家庭的资产。从社会经济角度来衡量，常用的指标包括家庭背景和地位、夫妻双方教育的相对水平以及年龄（Sowmya Varadharajan, 2003）^①。

按照讨价还价模型，收入是影响讨价还价能力的一个重要因素^②，因为收入是家庭成员最具有威胁力的因素，任何家庭都需要经济收入以维持生存。收入既可能是实际的现实收入，也可以是潜在收入，这与人们的教育、性别、年龄及工作经验有关。一些经济学家在把收入作为谈判能力的指标时，往往就是采用潜在收入水平而不是实际收入水平（Karine S Moe, 2003）。此外，也有研究采用了非劳动收入作为衡量谈判能力的指标。教育与收入在影响一个家庭中母亲讨价还价能力方面都具有积极的影响，但两者也是密切相关的，教育可以提高人力资本，从而提高收入水平或者市场工资率，由此，母亲在家庭中的讨价还价能力得以提高（World Bank, 1996）。

有的研究采用母亲是否为户主这一指标作为母亲讨价还价能力的一个外生衡量指标（Carl Riskin, Zhao Renwei, Li Shih, 2000）。调查数据表明，母亲作为户主时，家庭经济资源更多地会向教育和衣着方面倾斜，相应地在烟酒方面的支出比例会减少。然而户主的定义往往存在很大的争议，从现实生活的角度来看，人们通常理解的户主概念与其家庭地位并无直接联系，由谁来作为家庭的户主在很大程度上是由住户的方便性来决定的。

在家庭中影响讨价还价能力的主要因素包括对于资源（财产）的控制、影响

^① Sowmya Varadharajan, The Pitfalls of Proxies of Power in Intra-household Analysis , <http://www.econ.yale.edu/seminars/NEUDC03/varad.pdf>。

^② Cheryl Doss, 2003, Conceptualizing and Measuring Bargaining Power within the Household, in Karine S. Moe, *Women, Family, and Work: Writings on the Economics of Gender*, Blackwell Publishing

讨价还价过程的各种因素、个人网络关系的运用、基本态度因素等。例如，美国的法律规定，父母亲双方在结婚时各自拥有的财产在离婚之后依然归各自所有。印度尼西亚的传统习俗中，父母亲双方在婚后的家庭讨价还价能力与各自原先的家庭地位和家庭背景有着密切的联系（**Duncan Thomas, Dante Contreras, 1999**）。在实证分析中，通常采取代理变量来衡量家庭讨价还价能力，这些代理变量通常包括把家庭资源提供给某个家庭成员、女性收入所占比例、非劳动收入、继承资产、结婚时资产以及现有资产等^①。

与父亲相比，母亲倾向于花费更多的可支配收入在孩子身上（**Thomas, 1990, 1994**）。有证据表明，母亲和父亲的收入对家庭消费有不同的影响。如果母亲相对于父亲的相对收入提高，会使得家庭在饭馆吃饭、子女照料和衣着方面的消费增加，在烟酒方面的消费减少（**Hoddinott and Haddad, 1995; Phipps and Burton, 1992**）。在很大程度上，这是传统与习俗形成的，为家庭成员提供良好的饮食在历史的很长时期里一直是女性的天然职责，尤其是，女性更关注于给孩子提供良好的营养。从孩子的角度来看，母亲的良好教育相应地也给他们提供了良好的照料。对于加纳首都阿克拉（**Accra**）住户抽样调查的数据分析表明，母亲教育程度是子女们能否得到良好照料的一个最重要指标（**Dorothy Klimis-Zacas, IRA Wolinsky, 2004**）。在美国、巴西和加纳等国家的调查研究表明，母亲较高的教育水平往往伴随着女儿的高个子，类似地，父亲较高的教育水平也总是伴随着儿子的高个子（**Thomas, 1994**）^②。在很大程度上，个子的高矮反映了孩子成长过程中的营养状况，这也就是说，无论是父亲还是母亲，随着受教育水平的提高，都会相应地更倾向于关注跟自己同性的孩子的成长。母亲受教育水平的提高会促成女孩享受到更多的家庭资源（以下行文中，视不同场合分别称为丈夫或妻子的讨价还价能力以及父亲或母亲的讨价还价能力，实际指的同一个家庭成员）。

妇女在家庭中的讨价还价能力问题实际上也就是妇女在家庭中的地位问题，也就是指妇女在家庭中获取和控制物质资源（包括食物、收入、土地和其他形式的财富）的程度^③。在现实生活中，妇女在家庭事务上的决定权，不仅仅取决于

^① Agnes R. Quisumbing, *Gender Research for Agnostics: Methods and Findings from IFPRI's Gender and Intrahousehold Research Program*, <http://www.ifpri.org/themes/gender/Presentation/Agnostics.ppt>

^② 转引自 Karine S Moe, *Women, Family, and Work*, Blackwell Publishing Ltd., 2003, pp.50.

^③ 中国社会科学院人口研究所编，*当代中国妇女地位研究抽样调查资料*。北京：万国学术出版社，1994。2

是否受过良好的教育和获取资源的多少,而且对资源的控制与分配还要受到性别规范、家庭成员的角色分工等因素的制约^①。也就是说,女性受教育水平和收入水平以外的其它因素,也需要在研究中引起足够的重视。

女孩在成长过程中从家庭中获得资源的不公平问题已经引起了许多学者的注意。在我国的一些农村地区,女孩受到严重的歧视,相反,男孩则拥有无上的地位。例如,一些农村家庭中,女孩必须等到男孩吃完饭之后才可以开始吃饭,即便这个男孩比她小很多,而好吃的总是会让给男孩。在对 45 个发展中国家的家庭调查中,专家们注意到,在 1-4 岁的孩子中,普遍都是男孩获得的家庭资源要多于女孩,只有两个国家出现相反的情况 (MacCormack, 1998)^②。在南亚的许多国家里,女孩在家庭中受到歧视已经是屡见不鲜的事实。然而,如果一个家庭是由女性来主导的,那么,即使是处于比较贫困的经济状况之下,孩子们通常也会获得更多的食物资源,相应地,女孩的受歧视状况也会有很大的改观。

除了食物资源方面的不平等以外,女孩在教育方面也同样遭受着来自家庭的不平等。例如,当女孩渐渐长大的时候,父母们通常会期望她们在家务劳动方面花更多的时间,而男孩则被期望在农业生产或者是工作方面花更多的时间。等到孩子们都成年之后,女性通常会比男性工作更长的时间,但却因为缺乏工作经验而获得更少的收入。如果父母认为女孩不太可能去从事有报酬的工作或者获得市场工资率,那么他们也就因此倾向于减少对她们的人力资本投资^③。

随着家庭子女数量的减少,追求子女素质的提高也就成为必然。这实际上是孩子“数量—质量”替代关系的一种结果 (David Lam, Suzanne Duryea, 1998)。因而,如果母亲受教育水平的提高导致对于子女数量需求减少的话,那么对于子女人力资本的投资需求必定会有所增加。

针对中国的特殊情况,有的研究指出,中国的文化传统注重的是家庭和睦,而不是强调家庭成员的主导权,因此,只要不是存在严重的分歧,家庭决策由谁来主导,通常并不重要 (Jean K.M.Hung, 1995)^④。为了研究的需要,我们首先需要定义家庭讨价还价能力。在经济学术语中,讨价还价能力指的是影响价格

^② 转引自 Kenneth F Kiple, Kriemhild Conee Ornelas, Cambridge World History of Food: Volume 2, Cambridge University Press, 2000, pp.1441。

^③ Women and gender inequality, state of world population 2002, <http://www.unfpa.org/swp/2002/english/ch4/page3.htm>。

^④ Jean K.M.Hung, 1995, The Family Status of Chinese Women in the 1990s, China Review, Issue 1995, http://www.usc.cuhk.edu.hk/wk_wzdetails.asp?id=990。

或工资决定的能力，通常缘起于某种形式的垄断或者处于垄断地位，或者说是市场中非均衡的某种状态。拥有较强讨价还价能力的经济人通常具有较高的经济自由度^①。把这一概念移植到家庭内部，可以认为，家庭讨价还价能力指的是家庭决策能力，通俗地讲，也就是家庭重大问题上说话能力的强弱。

本文研究所依据的调查数据中，直接有关于家庭决策与支出方面的信息，包括了家庭日用品开支、储蓄投资保险、买房子和搬家、子女教育问题、买高价格消费品等家庭决策与支出信息，它们这反映了家庭资源分配过程中各个家庭成员在其中所起的作用，因此可以直接用来衡量各自的讨价还价能力。我们通过对这一系列问题回答选项的重新赋值与加总，可以得到用于衡量父亲和母亲讨价还价能力的指标。

依据构建的家庭讨价还价能力指标体系，就可以分组去观察不同家庭决策支出模式条件下子女的受教育情况，得出初步的结论。然后再利用调查数据，采用回归分析去验证这些结论。

二、数据及描述性统计

本研究利用了中国社会科学院人口与劳动经济研究所 2004 年家庭动态调查数据，该调查于 2004 年 8 月开始在福建、浙江和上海三省市进行，最终有 4684 个家庭作为有效样本。

（一）家庭讨价还价能力指标

家庭讨价还价能力指的是家庭成员对于家庭资源的分配与使用，在很大程度上说，就是家庭决策权。本次调查设计了有关家庭决策与支出的问题，可以用来衡量家庭讨价还价能力。家庭决策与支出方面的问题包括了“家庭日用品支出”、“储蓄投资保险等”、“买房子和搬家的事情”、“子女教育问题”以及“买高价格消费品（例如空调、电视、成套家俱等）”，涉及到家庭资源分配与使用的主要方面。可以藉此作为家庭讨价还价能力的一个重要指标。

本文研究的是父亲和母亲在家庭中由于讨价还价能力强弱程度不同而导致家庭资源分配与使用策略的不同，特别是体现于女孩教育投资方面。有鉴于此，

^① http://www.aaez.biz/default.asp?t=Bargaining_power。

在相关回答选项中，我们只保留三个，即“自己”、“配偶”和“夫妻共同决定”，忽略“丈夫父母”，“妻子父母”和“子女”这三个回答选项。通过与被调查对象的性别选项相关联，可以分别算出在家庭决策与支出中起最重要作用的丈夫、妻子和夫妻共同决定这三个回答选项的分布情况，把五个问题的回答项进行加总，就可以得出家庭决策与支出中丈夫、妻子以及夫妻双方共同决定这三种选项的各自分布情况。

我们依据住户的回答分别构建用于衡量父亲和母亲的家庭讨价还价能力。每个问题的回答都以 2, 1 和 0 来加以区分，例如，在衡量父亲在家庭决策支出中的重要性时，我们把选项为丈夫的赋予分值为 2，夫妻共同决定赋予分值为 1，其余选项为 0，再把五个问题的回答加总，就可以得到父亲在家庭决策支出中重要性的衡量指标，即父亲的家庭讨论还价能力。类似地，母亲的家庭讨论还价能力指标也得以构建。

（二）数据的基本处理

考虑到本文主要研究父亲和母亲在家庭中不同讨价还价能力差异而导致的家庭资源配置的不同，因此，需要去掉离异、丧偶和两地分居的家庭，集中探讨处于“已婚”状态并且在一起居住和生活的家庭。由于被调查对象有可能是家庭中的未婚成员，因而需要进一步把这部分去掉。经过这些预处理之后，剩下 3960 个家庭数据。

（三）描述性统计分析 with 初步结论

利用调查数据进行简单分析，我们可以从中得到一些初步的结论。通过描述性统计，我们注意到，对于已经完成学业或者未曾受过教育的子女而言，他们的受教育年限与他们父母亲双方讨价还价能力之间存在着密切的关系。他们已经取得的教育成就可以反映出家庭乃至父母双方对于他们教育的重视程度。考虑到母亲可能更加重视子女的教育和生活，我们预期，母亲讨价还价能力的提高有助于增加子女的受教育年限。

表 1 子女受教育年限与家庭讨价还价能力

观察指标	样本量	均值	标准差	最小值	最大值	讨价还价能力
子女平均受教育年	728	9.57	3.27	0	19	母亲>父亲

限						
	1926	9.30	3.27	0	19	母亲=父亲
	1051	9.21	3.19	0	19	母亲<父亲
儿子平均受教育年	369	9.56	3.27	0	19	母亲>父亲
限						
	1027	9.36	3.22	0	19	母亲=父亲
	567	9.21	3.11	0	16	母亲<父亲
女儿平均受教育年	359	9.59	3.28	0	19	母亲>父亲
限						
	899	9.22	3.33	0	19	母亲=父亲
	484	9.21	3.29	0	19	母亲<父亲

资料来源：中国社会科学院人口与劳动经济研究所“家庭动态调查”数据，2004

从表 1 的统计结果可以看到，无论是儿子还是女儿，或者是不加性别区分的一般子女，他们的受教育年限都与他们父母双方在家庭中的讨价还价能力有密切关系。如果母亲的讨价还价能力大于父亲，则平均而言，子女的受教育年限最高，如果母亲的讨价还价能力小于父亲，则平均而言，子女的受教育年限最低。根据以上描述性分析的初步结论，我们可以提出两个基本假说。

假说 1：母亲讨价还价能力的提高，有助于提高子女受教育水平。

假说 2：母亲讨价还价能力的提高，有助于提高女儿的受教育水平，即，在这种家庭环境下，女孩能够更多地利用家庭的资源，获得更高的受教育程度。

三、回归分析

为了检验上述结论，我们需要对调查数据进行回归分析。当一对夫妇在做出生育子女的决定时，他们一定也会同时考虑到未来子女的教育决策，而这种决定也一定会受到他们拥有的家庭资源以及他们的受教育程度的影响。从这个意义上说，夫妇在进行生育决策的时候，就需要综合考虑到他们当时的收入状况。

$$\begin{aligned}
 eyos = & \beta_1 rank + \beta_2 coh + \beta_3 childnum + \beta_4 rawwage + \beta_5 rawedu \\
 & + \beta_6 rawbarg + \beta_7 size + \beta_8 region + \varepsilon
 \end{aligned}
 \tag{1}$$

式中，**eyos**——已经毕业子女的受教育程度；
rank——子女的排行；
coh——子女刚开始上学的年代（指刚上小学时的年代，假设六周岁开始上学）；
childnum——家庭子女数量；
rawwage——结婚时母亲收入占父亲收入的比例；
rawedu——母亲受教育年限占父亲受教育年限的比例；
rawbarg——母亲讨价还价能力占父亲的讨价还价能力的比例。
Size——家庭人口数量，即家庭规模
region——区域变量，用来区分不同的省份
 ε ——残差项

我们利用公式（1）来估计夫妇双方各自的收入水平、教育程度和家庭讨价还价能力对于子女受教育程度的影响，在解释变量中，即包括了家庭因素，也包括了子女个人特征因素。由于夫妇双方关于生育和子女教育方面的决策是在结婚后的几年内决定的，因而各自的收入水平采用结婚时的收入水平来表示。相比于现在的收入水平，可以认为，结婚时的收入水平更接近于做出生育决策时的收入水平。另一个隐含的假设是父母亲双方的受教育程度做出生育决策之时就已经定型，这对于大多数家庭而言是适用的，但也有的家庭在有了子女之后夫妇还继续求学的例外。

表 2 子女受教育程度与家庭内部讨价还价能力回归分析

子女受教育年限（被解释变量）	模型 1（地区）		模型 2（年代）	
	系数	稳健标准差	系数	稳健标准差
性别	-0.13	0.13	-0.14	0.13
子女排行	-0.10	0.09	-0.08	0.09
子女受教育年代	0.26	0.13**		
地区			-0.31	0.12***
家庭子女数量	-0.53	0.09***	-0.51	0.09***
母亲收入占父亲收入比例	-0.03	0.09	0.00	0.09

家庭人口数量	-0.17	0.04***	-0.14	0.04***
母亲受教育年限占父亲受教育年限比例	0.23	0.07***	0.20	0.07***
母亲讨价还价能力占父亲讨价还价能力比例	0.29	0.07***	0.27	0.07***
浙江	-1.15	0.21***		
福建	-0.88	0.24***		
七十年代受教育			-0.84	0.33***
八十年代受教育			-0.22	0.34
常数项	11.67	0.48***	12.41	0.45***
样本量	2181		2181	
R squared	0.11		0.11	

说明：*表示显著性水平为 10%，**为 5%，***为 1%。

以上的回归分析结果表明，子女的受教育年限显著地受到他们开始接受教育的年代、地区、家庭子女数量、家庭人口数量、母亲相对受教育水平、母亲相对讨价还价能力等因素的影响。从子女的角度来看，他们母亲相对于父亲受教育程度的提高以及相对讨价还价能力的提高都有助于提高他们的受教育年限，即促进他们接受更长时间的教育。相反，家庭子女数量、家庭人口数量的增加会降低他们的受教育年限，原因在于人均家庭资源会随着这两个因素的增加而降低。我们注意到，子女受教育年限并不因他们的性别而有显著区别。也就是说，无论男孩还是女孩，他们在受教育机会方面都得到了父母同等的重视。

模型 1 侧重于分析地区因素的影响。结果表明，地区因素在家庭教育决策中起到重要作用，不同的地区在子女投资策略方面存在显著差异。具体而言，相比于上海而言，浙江和福建的家庭对于子女教育的重视程度有显著下降，从而导致这两个地区家庭子女的受教育水平明显低于上海。

实际上，地区差异通过描述性统计也可以得到相同的结论（见表 3）。

表 3 子女受教育投资的地区差异

观察指标	样本量	均值	标准差	最小值	最大值	地区
子女受教育年限	563	11.26	3.22	0	19	上海

1537	9.20	3.18	0	19	浙江
1619	8.77	3.08	0	19	福建

资料来源：中国社会科学院人口与劳动经济研究所“家庭动态调查”数据，2004。

从表 3 的描述性统计信息可见，平均而言，上海家庭子女的受教育年限最长，福建则最短，浙江居中，这说明，在这三个被调查省市中，上海家庭最重视对子女教育的投资，促成了子女受教育年限最长的结果。模型 2 侧重于分析开始接受教育年代对子女最终教育成就的影响。结果表明，子女在不同的年代开始接受教育，会显著影响他们最终达到的受教育水平。平均而言，六十年代和八十年代接受教育的子女，他们的受教育年限较长，其它年代接受教育的子女，他们的受教育年限都有不同程度的缩短。类似地，我们可以通过描述性统计来分析子女受教育年限的年代差异（见图 1）。

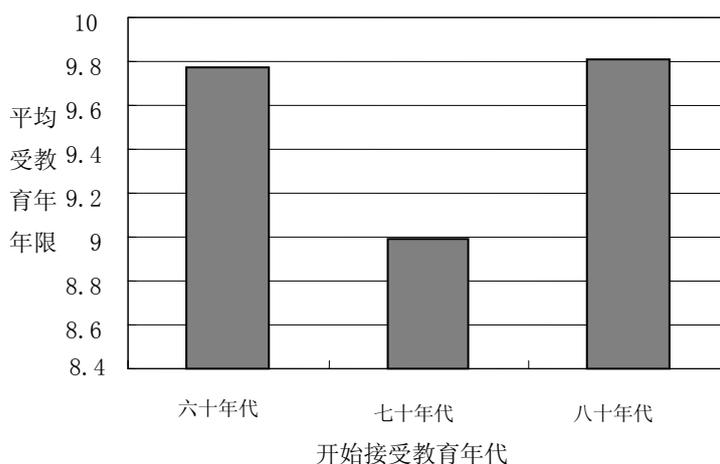


图 1 子女受教育年限的年代差异 (均值)

可见，六十年代和八十年代开始接受教育的子女，他们的平均受教育年限非常接近，他们都拥有较长的受教育年限。而七十年代开始接受教育的子女，他们的平均受教育年限相对较低一些。九十年代和新千年开始接受教育的子女有一部分到调查时为止依然还没有完成学业，故而不把他们放入我们的统计和分析框架。

可见，在一个家庭中，父母的收入、受教育程度和讨价还价能力对于子女

的受教育程度有着显著而积极的影响,相比之下,子女受到母亲的影响更加突出。从子女最终完成的受教育程度来加以衡量,我们可以看到,在被调查样本家庭中,子女教育投资决策并不会因子女的性别差异而有所区别对待。或者也可以理解为,随着母亲的收入、受教育程度和讨价还价能力相对于父亲的进一步提高,女孩的受教育程度也会随之而提高,表现为更长的受教育年限。由此,本文在引言中提出的第二个假说,在这里也得到了检验,即母亲讨价还价能力的增强,确实有助于提高女孩的受教育水平。在一个母亲拥有更强的讨价还价能力的家庭内,女孩能够得到更多的家庭资源,能够获得更好的教育,从而能够有一个更好的成长环境。

四、结论

本文利用家庭动态调查数据分析了家庭讨价还价能力对于女子教育投资的影响。本文认为,家庭内部讨价还价能力实际上反映的是对于家庭重大问题进行决策的权利,特别是在涉及家庭资源配置问题时表现出的决定权。讨价还价能力越强,就越能够做出更加重要或者更多的家庭决策。

根据描述性统计分析,本文得到两个假说,通过回归分析,验证了其中的部分假说。本文的研究结果表明,父亲和母亲的收入水平、教育程度和讨价还价能力都会显著影响到他们子女的受教育程度,或者说这些因素显著地影响了家庭子女教育投资决策。相比之下,母亲的影响更加显著,母亲这几个方面的表现对于子女的最终受教育程度有着积极而显著的影响。在母亲讨价还价能力较强的家庭中,子女的受教育程度普遍要更高。本文的分析也表明,总体而言,在被调查省区范围内,家庭教育决策中对于子女的性别并无显著歧视,女孩受到了与男孩相同的家庭教育资源和来自父母的关注。这表明,重男轻女的家庭传统观念正日渐改变,女孩在家庭中渐渐拥有了与男孩同等的地位。

然而,本文研究中选择的样本都位于东南沿海地区,属于经济较为发达的省市。对于西部欠发达地区的情形是否也如此,尤其是家庭子女投资决策中是否存在性别歧视,从本文的研究中还无法推断,这有待于进一步针对中西部地区进行细致的调查和分析。针对西部地区,已经的研究表明,父母亲的受教育水平对子女的受教育水平有着积极而显著的影响(Philip Brown, 2004),这一点与本文的研究结论是一致的。

参考文献

- [1] 宋丽娜. 中国农村家庭资源配置的性别效应. 载: 赵人伟, 李实, 卡尔李思勤主编. 中国居民收入分配再研究—经济改革和发展中的收入分配. 北京: 中国财政经济出版社, 1999
- [2] Philip H. Brown. 子女的人力资本投资与父母受教育程度之间的关系. 中国劳动经济学. 2004, 2
- [3] Fei, Xiaotong (Hsiao-Tung) 1939. *Peasant Life in China: a field study of country life in the Yangtze village*. London/Henley: Routledge & Kegan Paul.
- [4] Folbre, N. (1984), *Market Opportunities, Genetic Endowment, and the Intrafamily Resource Distribution: Comment*, *American Economic Review*, Vol.74, No.3, pp.518-20.
- [5] Hoddinott, J. and Haddad L. (1995), *Does Female Income Share Influence Household Expenditure? Evidence from the Cote d'Ivoire*, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol.57, No.6, pp.77-96.
- [6] Ling, Yueh-hwa (1947), *The Golden Wing: A Sociological Study of Chinese Familism*, New York: Oxford University Press, 1947
- [7] Phipps, S. and Burton, P. (1992), *What's Mine is Yours? The Influence of Male and Female Incomes on Patterns of Household Expenditure*, Working Paper 92-12, Department of Economics, Dalhousie University.
- [8] Rosenzweig, M.R. and Schultz, T.P. (1982), *Market Opportunities, Genetic Endowment, and The Intrafamily Resource Distribution: Child Survival in Rural India*, *American Economic Review*, Vol.72, No.4, pp.803-15.
- [9] Thomas, D. (1990), *Intra-household Resource Allocation: An Inferential Approach*, *Journal of Human Resources*, Vol.25, No.4, pp.635-64.
- [10] Thomas, D. (1994), *Like Father, Like Son: Like Mother, Like Daughter: Parental Resources and Child Height*, *Journal of Human Resources*, Vol.29, No.4, pp.950-88.
- [11] Sowmya Varadharajan, 2003, *The Pitfalls of Proxies of Power in Intra-household Analysis*, <http://www.econ.yale.edu/seminars/NEUDC03/varad.pdf>

- [12]Karine S Moe, Women, 2003, *Family, and Work*, Blackwell Publishing Ltd., 2003, pp.47.
- [13]World Bank, 1996, *Uganda: The Challenge of Growth and Poverty Reduction*, World Bank Publications, pp.69
- [14]Carl Riskin, Zhao Renwei, Li Shih, 2000, *China's Retreat from Equality: Income Distribution and Economic Transition*, M. E. Sharpe Inc., pp.286.
- [15]Duncan Thomas, Dante Contreras, 1999, *Distribution of Power Within The Household And Child Health*, <http://chaka.sscnet.ucla.edu/IFLS/ppr/atmarr3.pdf>
- [16]Agnes R. Quisumbing, 2004, *Gender Research for Agnostics: Methods and Findings from IFPRI's Gender and Intra-household Research Program*, <http://www.ifpri.org/themes/gender/Presentation/Agnostics.ppt>
- [17]Dorothy Klimis-Zacas, IRA Wolinsky, 2004, *Nutritional Concerns of Women* , CRC Press, pp.32

Intra-family Bargaining Power and Child Education Investment

Zhiyong Wang

Abstract Intrafamily bargaining power is an important issue relating to intra-family roles and resource allocation within a family. As family size decreases, nuclear family burgeoning, the difference between parents' intra-family bargaining powers plays a more and more important role in family decision. Using family dynamic data collected in Shanghai, Zhejiang and Fujian provinces, this paper analyzes how the difference between parents' intra-family bargaining powers leads to difference in child education. Differing from previous studies on this topic, we take fully use of the important information on parents' intra-family bargaining powers by constructing a synthetic index of them. Our study shows that as the mother's intra-family bargaining power increases, her children's education attainment will also increase. This proves that mother usually pays more attention to children's education. Besides, our analysis also shows that children's education is greatly affected by their parents' education. The higher level of parents' education, the more they will pay attention to their children's education. No significant gender discrimination in parents' decision on their children's education is found in this paper.

Key words Intra-family bargaining Power, Invest on children's education, Resources allocation within a family

JEL Classification J12, J13, J16