

向上流动还是向下流动：地摊经营者的生存状况

——以黄石市为例

胡艳杰

（中山大学社会学与社会工作系，广州，510275）

摘要：地摊经营者拥有生产资料，不受雇于人，属于自雇佣阶层。本文基于湖北省黄石市地摊经营者基本生存状况的调查研究，以社会分层的视角，探讨了地摊经营者及其所属的自雇佣阶层的社会流动情况。地摊经营者处于自雇佣阶层的底层，不具有向上流动的机会。而伴随市场的进一步成熟，自雇佣阶层的内部分化也将逐渐拉大。

关键词：地摊经营者 自雇佣阶层 社会流动 社会分层

中国分类号：C913.8 **文献标识码：**A

一、问题的提出

随着中国市场转型和中国经济发展水平的稳步上升，市场经济的不断完善，市场准入机制的不断放宽，催生出了多种经济形态，市场中的经济活动体也逐渐活跃。不同的阶层均被纳入市场经济形态中。

而在改革开放前，自雇佣阶层作为一个阶层，曾几乎完全退出了中国的历史舞台。改革开放后，伴随着市场经济的转型，自雇佣阶层也逐渐出现在人们的视野中，要分得市场的一杯羹。自雇佣阶层在市场经济中占据着不可忽视的份额，但几乎没有社会学家对自我雇佣做任何系统的研究。当社会学家研究分层问题时，极少把自我雇佣看成一个特别的问题。典型的社会学研究所用的阶级三分法是从高层的白领到较低的蓝领和农场职业，而自我雇佣则根据他们的职业活动混在这些类别中。^①基于此，我们提出自雇佣阶层这一研究对象，并试图给出对其阶层地位的尝试性分析。

而赖特也认为，当用“自我雇佣”类别这个词时，它所表示的是某项结合了纯粹小资产阶级和资产阶级特征的自我雇佣者——小雇主。他用时间序列的方法分析了作为小资产阶级的自雇佣阶层并非如马克思所预言的会普遍消亡，反而随着资本主义的发展更有所壮大。赖

^① 一个不完全的例外是约翰·戈德希尔帕关于分层和社会流动性的著作（戈德希尔帕，1980；埃里克逊和戈德希尔帕，1993）戈德希尔帕在他以职业基础的阶级等级中为把几类自我雇佣从挣工资劳动者中区分出来做了一番论证。然而，他把某些有特权的雇员——高级专门人才和经理——与大财产拥有者一起归为单一的阶级。（赖特，2004:560）

特用实证数据反驳了马克思的预言，但他对自雇佣阶层的立场却是吻合于马克思的，即他们都将自雇佣阶层归属于小资产阶级，是位于工人阶级等无产阶级之上的。

本文所论述的对象是“地摊经营者”，长久以来他们在与城管人员“猫鼠游戏”的追赶中而从未淡出人们的视野。他们不受雇于人，生产资料为己所有，属于自雇佣阶层。但他们并不具有小资产阶级的优越性，并没有摆脱其底层人的生存困境。地摊经营者在城市经济形态抑或社会管理中均处于尴尬的地位。游离的经济形态、微薄的经济收入、被驱逐的内在恐惧，地摊经营者在夹缝中谋生存，行走在城市的边缘。地摊经营者位于自雇佣阶层的底层，也是城市市民的底层。

归属于自雇佣阶层的地摊经营者并不具有马克思及马克思主义者所言的阶级优势，但在市场转型的中国，地摊经营者究竟处于怎样的阶层地位？能否依靠自身的努力争取到向上流动的机会，改变自身的处境，改变其阶层地位？本文即从社会分层的视角，对此给出论述。

二、概念界定

自我雇佣基本上是与另外两种情况相对而言的：为他人所雇佣（如成为一个挣工资者）或不劳而获（如成为某种不劳而获的年息收入者）。因此，“自我雇佣”类别描述的是经济关系的两个维度的交错处：第一，他的收入是否部分的依靠他自身的劳动；第二，他是否为了工作而不得不进入劳动市场。（赖特，2004:126）

马克思是从所谓的“简单商品生产”方面来定位自我雇佣。简单商品生产被定义为是以市场为导向的生产，其中商品的直接生产者拥有他们自己的生产工具，因而也就拥有那些他们在市场上出售的劳动产品。因此，它既有别于维持生计的生产，也有别于资本主义生产。

（马克思，2006）而现实社会从来就不是由单纯的生产模式组成的，不论是资本主义模式还是其他模式。因而，典型的做法是把小雇主和纯粹的小资产阶级合并到一个更为一般的小资产阶级位置上。于是，经验类别“自我雇佣”在分析上合并了种类相同的阶级位置：纯粹的小资产阶级、小雇主和企业家型的资产阶级。（赖特，2004：128）

“地摊经济”是个体经济的一部分，是城市居民利用早晚时间在较繁华的马路两侧人行道上或居民区内进行的各种分散的经营活动^①。地摊经营者即从事地摊经营活动的人员。

三、研究综述

马克思主义者认为，简单商品生产中的直接生产者是处于一种不应与这里的资本主义本身混为一谈的独特形式的生产中纯粹的小资产阶级有别于资本家的地方是他们不雇佣也不

^① 《关于城镇非农业个体经济若干政策规定》，党的十一届六中全会，1981年

剥削挣工资的劳动者；他们有别于工人的地方是他们有自己的生产资料并且不在劳动市场上出卖他们的劳动力。资本主义的扩张将摧毁所有前资本主义形式（自我雇佣阶层即简单的商品生产形式）的经济关系，同时，随着资本的积聚和集中，资本主义的积累单位不论是相对的还是绝对的都趋于变大。而由于规模效益递增，在小企业工作的劳动力比重也应是下降的。因此，在破坏简单商品生产的双重压力和资本主义内部积聚/集中的情况下，小资产阶级将逐渐消亡。

而在马克思的论述中，社会分工是阶级起源和存在的基础。生产资料和劳动的占有关系是阶级划分的标准。是否占有生产资料或劳动决定着人们的阶级属性，生产资料和劳动的占有关系才掩盖了社会分工的基础性地位，成为社会阶级阶层划分的最主要的标准。（夏禹，2010）马克思指出：“单纯劳动力的所有者、资本的所有者和土地所有者，——他们各自的收入源泉是工资、利润和地租——也就是说，雇佣工人、资本家和土地所有者，形成建立在资本主义生产方式基础上的现代社会的三大阶级”。^①恩格斯也指出：工业革命使得“参与生产的只有两个阶级：拥有劳动工具、原料和生活资料的资本家阶级，以及既没有劳动工具、原料，也没有生活资料，而必须首先用自己的劳动向资本家购买生活资料的工人阶级。因此，现代生产者仅仅同一个敌视他、剥削他的社会阶级——资本家阶级、资产者——直接发生关系”。

②

马克思主义者给自我雇佣披上了鲜明的前资本主义关系的标识，自雇佣阶层是归属于小资产阶级的。纯粹的小资产阶级有别于资本家的地方是他们不雇佣也不剥削挣工资的劳动者；他们有别于工人的地方是他们拥有自己的生产资料并且不在劳动力市场上出卖他们的劳动力。在马克思及其马克思主义者的框架中，小资产阶级是属于资产阶级的，是位于工人阶级之上的。

赖特则在相关的实证数据里，发现了悖于马克思预言的事实，即小资产阶级在七、八十年代呈现出明显的、持续的逆转。他用时间序列的方法分析了美国二战后自我雇佣的历程，并论辩了失业效应及部门分分解效应。其中他提出的“后工业假说”^③及对“失业效应”的论辩，在今天依旧具有很强的解释力。（赖特，2004）

美国语境下，做自己的老板，自己雇佣自己，是美国文化深层的理念。因此，自我雇佣既是美国生活理念构成也是美国社会构成的中心部分。但几乎没有社会学家对自我雇佣做任何系统的研究。社会学家研究分层问题则极少把自我雇佣看成一个特别的问题。而典型的社会学研究运用的阶级三分法是从高层的白领到较低的蓝领和农场职业，而自我雇佣者则根据

^① 《马克思恩格斯全集》第25卷，第1000页

^② 《马克思恩格斯全集》第16卷，第74-75页。

^③ “后工业假说”，后工业主义的标志之一就是知识、通讯和信息的重要作用。各种各样的高科技服务业的增多给自我雇佣提供了更大的可能，这些服务业需要相对少的物质资本。随着农业部门越变越小，其自我雇佣的持续下降对美国整个阶级结构的影响变小了。某些服务业——尤其是商业性服务业——的增长以互补的方式对自我雇佣产生着日益明显的正效应。但同时，自我雇佣的增长不只是一种简单的后工业现象，它还反映了传统工业经济内部阶级分布的变化。

他们的职业活动混在这些类别中。

中国学界并没有对自我雇佣阶层有系统的定量的研究,甚至对自我雇佣阶层的相关论述也是凤毛麟角。仅见有对转型时期自雇阶层转化模式的研究,即通过城乡间自雇阶层转化模式的比较,而探讨这一阶层的转型。(方文超、罗鹏飞,2004)而有关地摊经营者的研究则随着地摊经济愈加受到重视而颇有方兴未艾之势。但更多是基于新闻类型的描述层面的文章:《地摊经济:疏还是堵?》^①,该文探讨了地摊经济的存在对城市经济的影响;《国外地摊经济的启示》,探讨了国外地摊经济的有效模式(韩民春,2001)。此外也有从经济学角度切入论述的:张广辉论述了中国语境下地摊经济的经济效益,并给出了具体的发展策略(张广辉,2007);朱孟进、淦玲莉则从穷人经济学的视角论述了地摊经济(朱孟进、淦玲莉,2007);袁宁、李东则从交易费用角度论述了专卖店市场与地摊市场的价格比较(袁宁、李东,2003)。也有从城市管理角度加以论述阐发的:林荣燕、姜震均从城市管理角度论述了地摊经济与城市管理之间存在的张力(林荣燕,2008;姜震,2007);而于国的《现代城市流动商贩的三维治理模式》(上海师范大学,优秀硕士论文)则给出了具体的解决方案,即服务规范体系——商贩自治系统——社会监管系统的三维治理模式,以此来建立权利的制约与监督机制,利益的协调平衡机制,最终破解城市管理执法与流动商贩的冲突困境。

以上对地摊经济的论述及调查,多是集中于从经济学的角度或是从城市管理角度出发,很少有从社会学的角度加以论述的,而且多是定性分析,鲜有定量研究。因此,本文对地摊经营者这一自雇佣阶层的研究则具有某种开拓性的意义。此次调查采用了社会学的视角,着眼于地摊经营者这样一个群体的生存状况。

四、调查方法及操作化

(一) 研究方法

此次调查地点选取了湖北省黄石市,一方面是基于调查的便利及可操作性(就近于本人所读院校);另一方面,黄石市作为一个历史久远的老城市,是武汉城市圈副中心城市,是一个新兴的矿冶城市,以采矿、冶炼、建材为主,素有“江南聚宝盆”的盛誉。而同时黄石市也在进行其经济形态的转型,转型中国的转型城市,更明显的带有转型时期的特点,因此选取了该地为调查地点。

而调查目的是了解城市地摊经营者的生存状况,以此分析其阶层归属,因此调查对象为黄石市区进行地摊经营活动的人员。调查中我们也了解了其户籍状况,调查发现黄石市区户口的人员占到了41.5%的比例。因此,地摊经营者多为流动人口。

此次调查以封闭式的问卷调查为主,兼以开放式的访谈调查。问卷以地摊经营者为调查

^① <http://www.gscn.com.cn> 2009.03.05

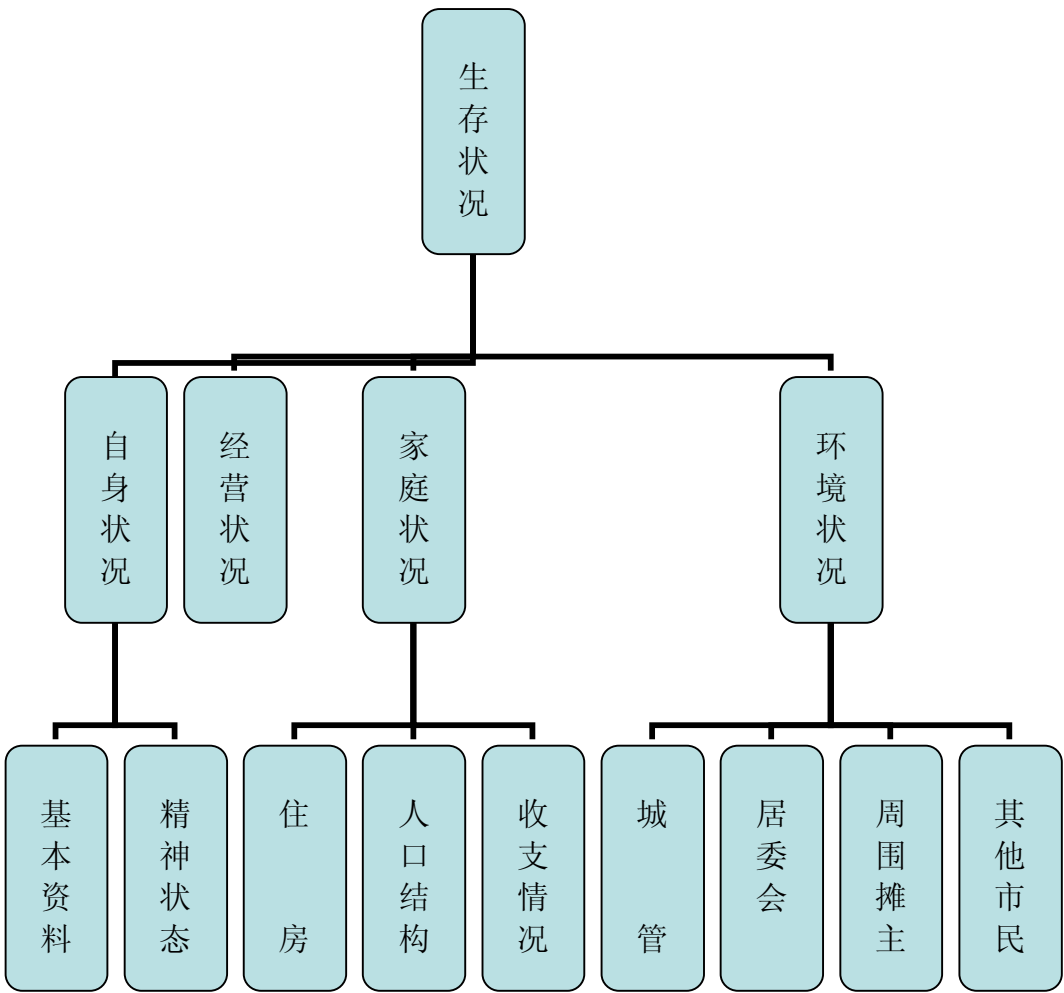
对象，共发放问卷 300 份，回收有效问卷 282 份，有效回收率 94%。

通过试调查及相关方面的具体了解，我们选取了黄石地摊经济集中分布的几个地点，并根据各地方地摊的具体分布情况，分别在八栋口、老虎头、文化宫、上窑、团城山等地区及附近各发放问卷 60 份。问卷均为现场回收，也对个别摊主进行了访谈，收集了更为详尽的资料。

对调查数据的处理，我们运用 STATA 编码录入，并进行相应的统计，主要运用了频数分析、交互分析、相关分析及 logistic 回归模型分析等。

(二) 操作化

此次调查以了解地摊经营者的基本生存状况为基点，我们从摊主的自身状况、家庭状况、地摊的具体经营情况、环境状况三个维度加以量化。以下是我们具体操作化的框架：



五、调查结果分析

（一）调查对象基本情况

1、地摊经营者性别比例相差很大，多为女性。

调查数据显示，女性地摊主有 179 人，占到调查对象总数的 63.6%，而男性为 102 人，比例为 36.2%。（1 人缺省）从事地摊经营的绝大多数是女性，而女性从事地摊经济的原由不外乎以下几个方面：调查对象中，绝大多数为下岗人员，而一旦失业，男性还可以从事体力劳务，女性则只能选择成本小、操作难度低的地摊以赚取一定的外快；其次也有部分是原来在家里做全职的家庭妇女，摆地摊以贴补家用或打发时日；另外也有随丈夫或其他亲人辗转来此，家人从事别业，自己则小成本的摆摆地摊。

2、地摊经营者多为中老年人

（表一）调查对象年龄情况分布

年 龄	20 岁及以下	21—35 岁	36—50 岁	51—65 岁	66 岁及以上	总计
频 数	9	42	135	85	11	282
频率(%)	3.2	14.9	47.9	30.1	3.9	100

由表一可以看出，地摊主绝大部分为中年人，其中 36 岁以上的占到了 81.9%。这个年龄层的人所接受的知识与观念与当前所需要的有着很大的出入，一旦下岗失业，谋求新职业的机会较小；另一方面，由于其知识结构及担负责任所限，他们也少有精力学习新的谋生技术。缘于此，从事地摊经营的摊主绝大多数是中老年人也就不足为怪了。

3、地摊经营者文化程度低下

统计结果显示，初中及以下文化水平的人数达到了 80.1%。在如今这样一个知识时代里，没有知识便很难有适合其谋生的岗位，如此，他们也别无选择，只能选择摆地摊。

4、地摊经营者多为流动人口

在我们所调查的对象中有部分外来摊主，他们具有更大的流动性。同时，因为国家各种福利政策多是以户籍为指标，因此外来摊主在各种资源的利用上有着种种不便。此次调查对象的户籍所在地分布情况如下：

（表二）地摊经营者户籍所在地分布情况

户籍所在地	频数	频率
黄石市区	117	41.5
黄石农村	78	27.7

外地城市	23	8.2
外地农村	61	21.6
缺省	3	1.1
总计	282	100.0

由上述图表可看出，黄石市区户籍的人员仅占到 **41.5%**的比例，可见从事地摊经营的人员多为流动人口。地摊经营的职业囚笼，以及流动人口的窘境，使得地摊经营者的生存状况愈加的不容乐观。

5、地摊经营品种多样

地摊经营者所经营的产品是多样的，品种类型不一，以下是我们此次调查对象的经营范围：

（表三）地摊经营品种统计情况

	频 数	频 率	由
食 品	169	59.9	以上数
小日货用品	30	10.6	据可以
服务（如擦鞋、修自行车等）	39	13.8	看出，地
日常文化用品	10	3.5	摊经营
古玩类	9	3.2	的产品
手工艺品	9	3.2	多为食
其他	14	5.0	品类。从
缺省	2	0.7	事此类
总计	282	100.0	产品的

取材于自家，食品的类型也是多种多样，有卖水果的，卖煎饼的，卖饮品的，卖炒饭炒粉的等等。多是各自推一辆餐具车，定期的摊主会固定在某处；也有不定期的摊主，他们则是推着摊子各地游动，寻找客源聚集的地方。

“地摊经济”是个体经济的一部分，是城市居民利用早晚时间在较繁华的马路两侧人行道上或居民区内进行的各种分散的经营活动^①。

地摊经营者的经济活动有以下五大特点：一是规模小，有的占地不足 2 平方米，铺块塑料布或搭张床板就经营；二是经营品种上大多为饮食、小百货等；三是经营时间特殊，一般在傍晚开始半夜结束，也有的早晚经营；四是经营空间特定，大多在城区主干道或支干

^① 《关于城镇非农业个体经济若干政策规定》，党的十一届六中全会，1981 年

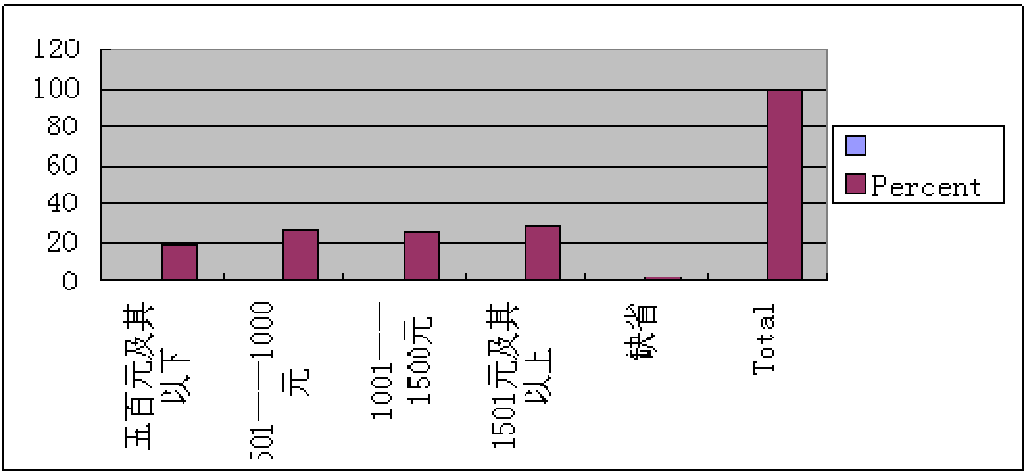
道较繁华的人行道上经营；五是经营不稳定，具有分散性、临时性 、季节性和流动性等特点。如卖西瓜的地摊就只在夏 、秋季节里才有；卖服装和小百货的地摊则具有一定的流动性。 而地摊经营者则是以摆地摊为生的居民，其多为城市的中下层居民，生活潦倒，学历低又无一技之长，有的甚至还背有沉重的家庭负担。同时各自的摆摊动机、以后打算也都各不相同。

(二) 地摊经营者的基本生存状况

1、地摊经营者收入低下

调查资料显示，地摊经营者收入低下，多数经营者月收入低于全国居民平均月收入水平。

(图一) 地摊经营者的月均纯收入的分布情况：



由上述图表中的数据可看出，地摊经营者的月均收入在 500 元以下的几近一半(49.6%)，仅有极少数的人（20%）月收入在 1000 元以上。微薄的收入，却要解决多项开支，这使得摊贩的生活雪上加霜。下表三是对其家庭收支的量度：

(表四) 地摊经营者家庭收支情况分布

家庭收支情况	频 数	频 率
.00	10	3.5
收入大于支出	29	10.3
收入略大于支出	54	19.1
收支平衡	107	37.9
收入略小于支出	55	19.5
收入远小于支出	21	7.4
缺省	5	1.8
总计	282	100.0

该数据显示，仅有29.4%的人收入大于支出，略有节余。其他的则仅仅够维持温饱问题，甚至26.9%的地摊经营者入不敷出，都不能解决温饱。

2、社会保障覆盖面极低

社会保障“对因各种经济和社会风险事故而陷入困境的人群以及有物质和精神需求的全体公民提供的福利性的物质援助和专业服务”，^①其目的是保障民生和促进社会进步。社会的弱势群体是社会保障的重点对象。

调查中我们发现地摊经营者的生活状况极为不堪，然而其社会保障的覆盖面却也极其低下。以下是我们在此次调查中所收集到的数据资料：

（表五）地摊经营者社会保障覆盖情况

社会保障	生育保险	工伤保险	医疗保险	失业保险	养老保险	社会低保	特殊保障
无(%)	83.3	64.9	66.3	81.9	64.9	76.9	82.3
有(%)	0.4	19.1	17.7	2.1	19.1	7.1	1.8
缺省(%)	16.4	16	16	16	16	16	16
总计	100	100	100	100	100	100	100

由以上数据不难了解到地摊经营者的社会保障情况。各种社会保障基本处于空白状态，每种社会保险都是仅有很小比例的人。尤其是社会低保，对于游走在生活边缘的人们无疑是一根重要的救命稻草，然而就是这样的一棵稻草却仅仅 7.1%的人能够得到。在与地摊主的访谈中，我们还了解到，即便是拥有社会低保，也不是及时领取，并不能改善其捉襟见肘的生活困境。以下是我们在调查过程中获取的一个个案，该案例的主人公是王大妈：

王大妈，56 岁，下岗职工，原为某工厂工人，已失业近十年。现在天桥摆一个算卦的小摊，每天的收入不定，三十一天、五十一天，有时毫无收入。老伴也是下岗工人，在外面打零工，收入极微。家中还有一个大学生供应，学费一年一万左右。现在一家人居住在租赁房里，每个月要支付房租及日常开支等，生活已是不堪重负。王大妈家里有可以享受低保的名额，但也只是节假日才有的发，而且还要付出义务劳动才可以领取。

王大妈只是众多地摊经营者中的一个，也是地摊经营者生活境况的真实缩影。如此的生活状况需要政府的救助，需要社会保障体系的进步完善。这对地摊经营者的生活改善有着很大的推动作用，同时也有利于社会的稳定。

3、住房境况不容乐观

调查数据显示，有 37.6%的人居住的为租赁房，每月需支付几百不等的房租，这对于仅有极少收入的人来说是个不小的负担。另外，他们的房子面积也很小，以下是我们得到的相

^① 史伯年.社会保障概论【M】. 北京：高等教育出版社.2001.第 5 页

关数据：

（表六）地摊经营者住房面积统计情况

住房面积（平方米）	频 数	频 率
20 以下	33	11.7
20到五十以下	70	24.8
50到80以下	82	29.1
80以上	92	32.6
5.00	2	0.7
缺省	3	1.1
总计	282	100.0

该数据显示，有 36.5%地摊经营者的住房面积在 50 平米之内，为小型住户。调查中了解到,就是这样的房屋，每月的房租、水电等费用支出已让广大的地摊经营者们捉襟见肘、入不敷出，加上当前房地产市场价格持续走高的态势，该群体的住房问题更是面临极大的挑战。该问题的解决有赖于政府救助体系的完善。

4、工作时间长，收入微薄

上述图二中数据显示，地摊经营者的收入极其微薄，很多人每月在 500 元以下。而这样低微的收入却也是倚赖高强度的工作量才获得的，以下是我们此次调查中统计到的地摊经营者每天的工作时间：

（表七）、地摊经营者工作时间情况统计

每天工作时间	频数	频率
三小时以内	11	3.9
三到六小时以内	27	9.6
六到九小时	63	22.3
九到十二	89	31.6
十二小时以上	86	30.5
缺省	6	2.1
总计	282	100.0

由上述数据可以看出，摊主每天工作时间9个小时以上的比例达到了62.1%,如此强度的工作量却赚取那样微薄的收入，甚至都不能解决温饱。工作量与收入成比例悬殊的反比，这就是他们这个群体每天都要承受的窘境。

5、地摊经营者遭遇乱收费

地摊经营者与城管人员之间的力量博弈一直是地摊研究中的热点话题，调查中地摊主也

反应到他们被城管人员刁难，同时我们也对地摊经营者的缴费情况进行了相关的了解，并有如下的统计结果：

（表八）对地摊经营者缴费的周期统计

收费周期	频数	频率
.00	2	.7
一天一次	69	24.5
一月一次	95	33.7
三个月一次	1	.4
半年一次、	1	.4
一年一次	1	.4
不固定	5	1.8
缺省	107	37.9
11.00	1	.4
总计	282	100.0

以上数据可清晰看出对地摊经营者的收费频繁程度，一天一次的收费周期占到了 24.5%，一月一次的频率也达到了 33.7%。对其进行收费的渠道很多，包括城管人员、门面主人、社区管理人员、工商局、环卫部门、地方势力等等。调查中，我们也了解到，摊主上缴的费用达到几十甚至几百元，对此，摊主有抱怨，却只是敢怒不敢言。而交费的地摊经营者的微薄的月收入（见图二）再经过如此盘剥，他们又如何摆脱其弱势的社会地位？

（三）地摊经营者无法实现其向上流动

1、大多数地摊经营者倾向于维持地摊经营

问卷的最后，我们设计了一道开放式问题，询问了地摊经营者生活中遇到的困难。统计结果发现，反映最多的是经济困难，“钱不够花”，其次是子女教育问题，再次是物价上涨，接下来依次是住房问题、无社会保障、医疗问题、城管人员刁难等等。

但另一方面，我们也调查得到，在我们所调查的地摊经营者中，对自己的生活现状持不满意的人仅为31.9%，在问及他们今后的打算时，有66.04%的人选择继续从事地摊经营，仅有33.96%的人选择另谋职业。

（表九）今后打算的影响因素(Logistic Regression) P=0.05

变量	B	EXP(B)	P>(Z)
性别	-1.21	0.29	0.000
年龄	-0.64	0.52	0.042
教育程度	0.83	2.30	0.021
户口	0.31	1.37	0.291

常数	0.79(P=0.11)
N	265
Chi-square	37.85
Log likelihood	-150.88
Pseudo R2	0.11

由上表可看出，除户口外,调查者的年龄、性别、教育程度均与其今后打算有显著性影响。年龄与性别均与其成负相关，即年龄越大，越倾向于维持地摊经营,而女性比男性更倾向于维持地摊经营；而教育与其今后打算有明显的正相关，即教育程度越高，越倾向于选择另谋职业。

教育影响一个人的思维方式及眼界，个人受教育程度越高，则会有更高的生活期望，也会有改变的动机与视野；同时也有改变的资本。因此地摊经营者的教育程度越高，则在今后的打算中越可能选择改变自己的生活状况，选择另谋出路，谋求更好的职业，谋求更高的收入，实现个人的向上流动。

但这种“今后的打算”只是其个人的主观期待。在对其影响收入因素的回归模型（见表十）中，我们则发现了某种悖论。即教育程度并不对其收入有显著影响，二者并无显著相关性。

2、地摊经营者无法实现其向上流动

不同的社会地位与不同的政治、意识形态和经济资源息息相关。社会分层结构塑造了代际之间和个人生活进程不同阶段的资源流动的渠道。韦伯（1978）认为社会分层结构最终取决于个人的市场地位，他指出：“市场机遇对于个人命运具有普遍的决定性意义，在此意义上，阶级地位最终即是市场地位。”

在我们的此次调查中，则发现影响地摊经营者收入的因素中，其教育做为他们自身资本的一个重要变量，却并不与其收入有显著相关(见下表十)。

（表十）月收入的影响因素(Ordered Logistic Regression) P=0.05

变量	B	EXP(B)	P>(Z)
性别	0.90	2.47	0.00
年龄	1.03	2.80	0.00
教育程度	-0.29	0.75	0.36
户口	-0.32	0.72	0.20
家庭人口数	-0.21	0.80	0.40
N	265		

LR Chi-square	37.68
Log likelihood	-317.59
Pseudo R2	0.15

但教育却是影响地摊经营者今后打算的一个重要因素。教育程度较高的地摊经营者打算另谋出路，但教育却并不能给他们带来收入上的改变。也就不能真正改变他们的社会地位，实现其向上的流动。同时，地摊经营者的偏高的年龄（表一），无所适用的技能（访谈中得知），低质量的社会网（访谈中得知），所有这些都限制了其另谋出路的机会，只能在地摊经营这个领域内进行谋生。

以上仅是基于对地摊经营者的分析。无论是通过访谈还是数据得出的分析结论，我们对地摊经营者的向上流动性持悲观态度，因此也就无法改变其社会地位，实现其阶层间的流动。

六、问题的再思考

本文论述了处于自雇佣阶层的底层的地摊经营者的生存状况，并对该阶层的流动机制做出了分析。地摊经营者多为中老年人，且教育水平偏低，工作时间长，收入微薄，基本不享受社会福利待遇。其中教育偏高的经营者倾向于另谋职业实现向上的流动，但其教育却并不与他的收入状况相关，而收入是决定一个人的社会地位的重要变量。在市场转型日益成熟的环境下，地摊经营者无法实现其向上流动的梦想。他们无以提高自身的经济收入，无法改善其资本状况，相较于其他阶层的日益丰裕而优厚的经济地位，地摊经营者甚至会向下流动，成为更底层的群体。

（一）市场转型中不平等的机制根源

在市场改革中孰得孰失的问题上，边燕杰强调在“局部改革”中利益的源泉仍然有效。党员身份仍然使工人享有收入优势，拥有再分配权力的工作挣的更多。单位由其行政级别所显示的制度化权力仍然在延续。实际上，这些权力比以往更重要。而同时，也有支持市场转型理论的证据。年龄的重要性降低，这反映了论资排辈原则的削弱。相应的，教育对收入的影响越来越重要。在市场生活里，教育对于个人的向上流动有着重大影响（Blau&Duncan1967;Hout1988）具有高度关联性的工作像拥有再分配权力的工作一样享有特权。这些发现支持了改革中与市场相关的人力资本之重要性正在上升的假说。（边燕杰，2002）

最近的收入不平等的增长来源于这样一个事实，即建立在市场或半市场机制上的不平等的新的源泉，已经和建立在再分配权力上的旧的不平等因素所重叠，而不是代替了他们。（边燕杰，2002）

此次调查中，我们也发现地摊经营者并不具有有利于其市场竞争的资本。无论是他们的

年龄、教育及社会网等，均无法构成其市场中的竞争力。地摊经营者自身的弱资本，再加上市场转型中的不平等机制的钳制，而同时，还有政府城管部门对地摊经营者的驱逐甚至暴力，地摊经营者的生存空间无以为继。

（二）地摊经营者的阶层归属

马克思及马克思主义者将自雇佣阶层归属于小资产阶级，而小资产阶级占有生产资料，与无产阶级（工人阶级、农民等）相比有其优越的阶级地位。地摊经营者占有生产资料，且不受雇于人，属于自雇佣阶层。但在我们的此次调查及相关分析中，却发现地摊经营者在城市经济形态及社会地位上均处于底层地位。归属于自雇佣阶层的地摊经营者并不具有马克思所论述的阶级优势，地摊经营者的窘境与马克思的阶级划分形成悖论。

马克思认为生产资料和劳动的占有关系是阶级划分的标准，是否占有生产资料或劳动决定着人们的阶级属性。按照马克思的阶级划分法，地摊经营者归属于自雇佣阶层，属于小资产阶级，相较于工人阶级等无产阶级具有阶级优势。但我们的调查显示，地摊经营者挣扎在生存的边缘，并不具有任何的阶级优势。因此，随着市场转型的加剧，阶层间的分化会日益严重，甚至阶层内也有严重的分化。巨型公司的高层领导也属于自雇佣阶层，但他们与地摊经营者的社会地位却处于两个极端。

地摊经营者所占有的生产资料仅够其基本谋生，在市场转型的社会中并不具有竞争的资本，无以实现其向上流动，市场的不平等机制也进一步钳制了其向上流动的机会，而政府城管部门的驱逐及压迫更甚一层的挤压着地摊经营者的生存空间。因此，在中国市场转型的机制下，地摊经营者处于社会的底层，其地位甚至不如农村的农民，更不用说工厂中的工人。政府对农民、农民工以及其他工人都有着某种政策上的倾斜，保护农民及工人的权益，但地摊经营者却一直得不到其应有的权益关注及保护。地摊经营者在重重的夹缝中艰难的谋生。

然而，吊诡的是，一方面地摊经营者收入微薄，挣扎在城市的底层，依靠自身仅有的条件谋生活，难有向上流动的机会；另一方面，政府却在维护治安、美化市容的口号下驱逐地摊经营者。地摊经营者依靠自身的条件维持自我的生存，在中国现有劳动就业结构和社会分配的格局下，地摊经济确是有效就业和自力更生途径之一。对地摊经营者来说，摆地摊是他们唯一可能的谋生的渠道，政府的苛刻的管制甚至取缔，只能导致更加负面的社会效果，不仅使得地摊经营者们无以为生，成为政府的负担——只能依靠社保为生，另一方面，也会导致社会的不稳定。

（三）自雇佣阶层的发展趋势

“欧洲有露台文化，亚洲有摊贩文化。”井井有条的罗马露天市场就是由摊贩组成的市场，但就是经过政府的相关政策的引导，使得该地成为独特的经济景观，促进了该群体的就业及稳定，也繁荣了该地的经济。因此，对地摊的管制需要政府更智慧的政策。政府应对地摊经营者给予扶助，从而营造双赢的局面。

随着市场化的逐步改进，市场经济侵入的空间也逐步扩大。农村废除了公社体制，国家

逐渐放宽了户籍制度,因此越来越多的农民涌入城市,或进入工厂,或当地摆摊,或自立门户,开小店做小生意;而随着城市社会安全网覆盖面的日益延伸,市场风险进一步降低,因此城市中,一些专业人士和干部也开始从事市场化活动,下海经商,成为自雇佣阶层的成员。而现在则基于互联网络的发展而生发出了网店,网店的老板成为数目日益庞大的自雇佣阶层的成员。可以预见的是,随着市场经济的日益成熟,将会催生出更加形式多样的自雇佣阶层。

因此自雇佣阶层的成员将日益多样化,不只是地摊经营者,还有多的其他小店主、生意人、网店老板。自雇佣阶层的来源日益多样,其内部分化也必将日益严重,而面对这样一个日益兴起的阶层,其整个阶层流动机制究竟如何走向,将是我们进一步需要探讨的问题。

参考文献:

- [1] 郑杭生, 2003, 社会学概论新修(第三版), 北京: 中国人民大学出版社。
- [2] 史伯年, 2001, 社会保障概论, 北京: 高等教育出版社。
- [3] 周晓虹, 1997 现代社会心理学—多维视野中的社会行为研究. 上海人民出版社。
- [4] 乐国安, 2003, 应用社会心理学, 天津: 南开大学出版社。
- [5] 王长征, 2003, 消费行为学, 武汉: 武汉大学出版社。
- [6] L·G·希夫曼, L·L·卡纽克, 2002, 消费者行为学. 俞文钊等译, 华东师范大学出版社。
- [7] 乔纳森·特纳, 2003, 社会学理论的结构(第六版)上, 北京: 华夏出版社。
- [8] 戴维·格伦斯基, 2000, 社会分层, 华夏出版社(第2版)。
- [9] 郑也夫, 2004, 北大清华人大社会学硕士论文编年, 北京: 中国人民大学出版社。
- [10] 郑也夫, 1993, 代价论, 生活读书新知三联书店。
- [11] 冯小双, 孟宪范, 2005, 中国社会科学文丛社会学卷, 中国政法大学出版社。
- [12] 周长城, 2003, 经济社会学, 北京: 中国人民大学出版社。
- [13] 刘少杰, 2006, 国外社会学理论, 北京: 高等教育出版社。
- [14] 朱孟进, 淦玲莉, 2007, 穷人经济学视角下的城市地摊经济, 《宁波通讯》第5期。
- [15] 张广辉, 2007, 给予城市地摊经济生存的空间, 《辽宁经济》第9期。
- [16] 林荣燕, 2008, 我国城市流动摊贩管理现状及对策分析[D]., 暨南大学优秀硕士论文
- [17] 姜震, 2007, 街头摊贩经营治理的问题分析和对策研究, 山东大学, 优秀硕士论文
- [18] 边燕杰, 2002, 《市场转型与社会分层》, 三联书店出版社。
- [19] 马克思, 2006, 《资本论》, 曾令先、卞彬、金永编译, 华夏出版社。
- [20] 埃里克·奥林·赖特, 2004, 《后工业社会中的阶级》, 辽宁教育出版社
- [21] 袁宁、李东, 2003, 《专卖店市场与地摊市场的价格比较》, 《西北大学学报》第2期

- [22] 方文超、罗鹏, 2004, 《转型时期自我雇佣转化模式研究》, 《技术经济与管理研究》, 第 5 期
- [23] 韩民春, 2001, 《国外地摊经济的启示》, 《人民日报海外版(第十版)》, 06 月 4 日
- [24] 马克思·韦伯, 2008, 《经济与社会》, 北京出版社。
- [25] 夏禹, 2010, 《马克思主义阶级阶层理论及其在当代中国新发展》, 《社科纵横》, 第 4 期
- [26] 《马克思恩格斯全集》第 25 卷, 1995, 人民出版社, 第 1000 页
- [27] 《马克思恩格斯全集》第 16 卷, 1995, 人民出版社, 第 74-75 页。
- [28] 朱铁臻. 现代城市管理: 21 世纪管理学的重课题[J]. 城市管理, 2003(1).

Upward Flow or Downward flow: Street Vendors' Current Condition---Take Huangshi City as An Example

Hu Yan-jie

(Sun Yat-sen University, Guangzhou 510275, China)

Abstract: Street vendor owns the means of production and belongs to self-employment strata. Based on the survey in Huangshi of Hubei province, this paper analyses the street vendor's current situation in social mobility and the social class they belong to, from the perspective of social stratification. Street vendor lies in the lowest layer in the self-employment group, and has little chance to move upwards. With the completion of market, the gap within the self-employed group will become wider.

Key Words: Street vendor, Self-employment strata, Social mobility, Social stratification

收稿日期: 2010-6-28