

1998年8月

非正式經濟及性別意涵初探

非正式經濟及性別意涵初探

A Preliminary research from the Informal and Gender Perspective

劉梅君

Mei-chun Liu

中文摘要

台灣無數眾多的小型家庭企業，究竟彰顯出什麼樣的台灣社會經濟發展意義？本文嘗試從非正式部門理論的觀點來檢視臺灣小型家庭企業的作用。我們發現作為非正式部門存在的眾多小型家庭企業，其所發揮的功能不同於第三世界國家的非法正式經濟活動經驗，它不再僅是貧窮下的生存途徑或大規模失業下的唯一去處，臺灣小型家庭企業的存在，呈現的是更豐富的社經意義：不景氣下的脫困出路、生涯發展的策略性嘗試、面對日益惡劣經營環境之身分維繫途徑、補貼正式部門所得不足的困窘、兼顧性別角色又可獲取經濟自主的調適。另外，小型家庭企業一方面延續並鞏固傳統性別角色分工模式，這對女性頭家的創業及擴大經營造成極大的限制，但另一方面，家庭企業的經營卻不可否認對女性的地位發揮了促進作用，對傳統角色及婚姻中的權力關係產生衝擊。

Abstract

What socio-economic implications Taiwan's small enterprises have in a period of great societal change? This thesis attempts to examine the func-

※ 本文作者現任國立政治大學勞工研究所副教授

tion and implications of small family businesses from the angle of informal sector's theory. The finding from seven cases reveals that different from the informal sector of other developing countries, Taiwan's small family enterprises signify a much more profound and richer socioeconomic meanings, namely a way out against a worsening economic recess, a viably strategic positioning in job market, maintenance of privileged male status while adapting to the declining industry, supplementing income insufficiency of the formal employment, and balancing work and family while striving for economic independence.

In addition, from gender's perspective, traditional sexual division of labor seems, on the one hand, to be reproduced and further strengthened in small family businesses, posing as a great obstacle to women who want to start up own business and seek to broaden its scale. On the other hand, small businesses, being easy entry and exit, open a route to women to challenge patriarchal institution by earning their way up to independence.

一、前言

臺灣小型家庭企業在臺灣經濟發展成就中，究竟具有何種比重，在缺乏相關數據下，無法論斷，但此類企業卻是我們生活裡相當熟悉的景象，家庭型麵飯館、咖啡店、雜貨店／小超商、服飾店、五金行、水電行、中／西藥房、文具圖書店…，可以說，一個人一生也許不用和大企業產生直接的連結，甚至完全無連結（既不任職於大企業，也不使用大企業的服務及貨品），但生活上卻不能不和存在於

街頭巷尾的這些小型家庭企業產生密切的關係。

這些我們日常生活中經常接觸到的小型家庭企業，無論是臺灣處在經濟發展的任一時期，它們的存在似乎不受影響，至少不見萎縮。也許在型態風貌上有些改變，但卻不因經濟的消長而消長的事實，則是一個值得探究的議題。因為這些既不具經濟規模，又絕大多數是缺乏資金技術的小型家庭企業，如何能在資本主義高度競爭的市場裡謀得一席之地？它的存在必定呼應了某些結構面及個人面的條件。

本文主要就在初步探討臺灣小型家庭企業存在所具有的社會及經濟意義。

其次，由於臺灣小型家庭企業的實際經營者有相當大比例是女性，因此，我們也想了解這些女性如何來看待這份事業，這裡一個問題核心點是：一般人的觀念裡都認為女性缺少所謂的「企業家精神」？但這究竟是一個「本質性」的問題，還是一個社會化的現象？我們從小型家庭企業的觀察切入，可能比較能回答這樣一個問題。這主要是因為在大型企業中的女老闆，向來是鳳毛麟角，以其作為觀察對象，我們可能看到的是一種不同於俗民生活世界裡的經驗，而那樣的經驗，可能與絕大多數女性的日常經驗是有差距的，因此本文將捨大企業女性企業家作為本文討論的核心，而以小型家庭企業的女性頭家成為本文的另一議題的觀察對象。

二、臺灣小型企業：數量及其意義

從政府的工商及服務業調查數據來看，小型家庭企業數佔總家數的比例及其雇用員工人數來看，其實際影響並不遜於大企業。以民國80年的官方數字而言，雇用人數在五人以下的工商及服務業企業單位數，佔所有工商及服務業之總家數的74%（這個比例在雇用人數少於30人者是87%），相對來說，雇用500人以上之大型企業家數比例則僅有0.001%；雖然大型企業家

數如此稀少，但雇用人數卻高達工商及服務業總雇用人數的20%；比較而言，雇用人數在五人以下的超小型企業，其雇用人員比例也達17%。不過，就本論文關心的對象來說，有許多小型家庭企業實際上因沒被列入該調查統計，因此，以上數字在超小型企業部份，必出現低估的狀況。再就小型家庭企業的經濟活動產值來看，雇用人數在5人以下者，其產值佔工商及服務業之生產總額的比例偏低，僅一成弱，而無法和大企業的四成左右相提並論。不過，若將臺灣蓬勃之非正式經濟納入考量時，官方經濟活動產值的數據，顯然會嚴重地低估了小型家庭企業的實際產出價值。

其次，從就業者從業身分結構來看，過去多年來屬於「自營工作者」身分的人數一直在一百五十到六十萬之間，佔所有就業者總數的比例是在一成七與八之間，將近二成，這個比值比受政府雇用者之比值（一成一強）高出不少；再就「無酬家屬工作者」這群人來看，這群人的數目也一直保持在七十五萬左右，其所佔比值也將近一成。這個數據很明顯地指出，屬於自營作業及無酬家屬工作的人數均保持在二百二十萬以上，約佔所有就業者人數的四分之一。將此數據和上述小企業的雇用人數綜合來看，小型企業在臺灣經濟活動中的重要性實不可忽略，其中以家庭經營型態出現的小型企業，在無具體數據下吾人雖很難精確地指出其比例，但

從日常經驗可知，家庭型企業在小型企業中佔有相當的份量。總之，以上引用官方的數字，主要在凸顯跟我們日常生活息息相關的這些小型家庭企業，在臺灣經濟活動中所扮演的不可忽視的角色，及其對臺灣社會所產生的政治經濟暨社會意義。

在經驗層次上而言，雖然小型家庭企業是我們日常生活中不可分割的一部份，但有關文獻及公共論壇的討論，卻非常少見，我們看到的是更多對正式經濟領域的觀察與研究（包括跨國的比較研究）。少數以中小企業及成衣業社會網絡為主題的社會學研究，有觸及小型家庭企業，但其觀察重心是將中小企業放在臺灣整體社會經濟脈絡下之運作及功能來考察，可以說是從一個較宏觀的視野的省察（雖間或亦有微觀的描述，但那不是重點），如東海社研所一系列對臺灣中小企業的社會暨經濟分析；而柯志明(1993)對五分埔成衣業之創業及經營的研究，相對來說是較微觀的角度來探討小型企業（絕大多數是小型家庭企業），但其觀察點是放在他們「如何」進入及透過何種經營機制圖存活及進一步發展，至於他們「為何」選擇了自行創業之這一條路，而不選擇其他就業方式，這一個問題則較缺乏細緻的討論。柯志明的五分埔研究是有點到部份「為何」的問題，那就是這些在五分埔經營成衣業的業者，之所以進入此行業幾乎都有著血緣或地緣的

連帶，因此他們的進入就顯得很「順理成章」、「很自然」，但若從一個比較的觀點來看，另一個我們會感興趣的問題是：另有一些同樣具有血緣及地緣的連帶的人，為何選擇了不進入此行？顯然，前述原因可能只是必要條件，但非充份條件。換言之，還有些其他因素驅使一個人選擇自行創業，經營起一種具有盈虧自付並有著經營風險的事業來。

其次，前述相關文獻以家庭為一個觀察單位，程度上多少忽略了家庭成員間可能在動機、欲求、期望上的差異，特別是過去將夫妻視為是一經濟社會利益共同體的假定，使得家庭內部的動態過程，特別是夫妻之互動模式如何影響著小型家庭企業的運作及經營方式，及後者又如何反過頭來對該動態過程進行調整，簡單地說，諸如此類具有「性別」意識之問題，嚴重被忽略。極少數帶有性別意識來省察中小企業之經營的論文，如李悅端及柯志明(1994)的五分埔成衣業社區案例的分析，談的是家戶勞力的性別分工現象，而其所描述的全都是「男主外女主內」的分工模式，在他的描述裡，妻子在意識形態上，自認為是家庭事業的「助手」，真正頭家是先生，這樣的意識形態是否跟成衣業明顯性別分工的特質有關（如兼有重體力及輕便體力工作兩類分別具有陽剛及陰柔屬性特質），如果換成了其他產業，是否這仍是唯一的分工型態及意識形

態？這意思是說，在其他產業裡，夫妻是否比較可能成為較平等的事業夥伴，或甚至太太在創業及經營上扮演的是決定性的角色？其次，妻子在意識形態上將自己勞力定位為「助手」的觀念，是否是真實現象的反映，亦即在五分埔成衣業的創業及發展過程中，先生的確是經營的關鍵人物，太太只是附屬的助手？

其實在李悅端及柯志明的這篇論文，也提到老闆娘對企業創業的貢獻和在營運上關鍵性的角色，但這些老闆娘貢獻的方式，該文的處理卻是從一個輔佐的位置來陳述，這樣的一種呈現方式，無疑地將女性之企業家精神過於低調處理，甚至忽略掉，換言之，來自女性本身一股強型創業驅力或所謂企業家精神的這一個問題，不見討論，如此一來，顯然嚴重低估女性也具有的企業家精神（企業家精神並非男性的專屬特質！），這一視野上的偏頗，可能造成以下兩項影響，首先，因為意識上不認為女性也具有企業家精神，因此，在論及小型家庭企業之創業及經營時，女性的獨立貢獻不僅難以獲得認可，女性本人也在意識上認為自己是「幫忙」先生創業，傳統「相夫教子」的意識形態，並不因女性實際參與企業經營而有顯著轉變。其次，正因意識上認為企業經營，先生是主要的領航員（在絕大多數情況裡，女性甚至不被視為是先生在打拼企業時的「夥伴」！），所以在論及臺灣

經濟奇蹟打造的功臣時，女性自然而然的就成了無關緊要的人，與臺灣經濟奇蹟的創造關係不大。

總之，歸結以上所述，本論文將就以下三方面進行初步探討。首先要討論的是臺灣小型家庭企業之經濟、社會及政治意涵；其次相探討小型家庭企業頭家「為何」選擇了家庭創業，當然此處「選擇」一詞，並沒有任何「自由意識」的預設，換言之，他們但選擇家庭創業，可能是在無其他選擇下的唯一選擇。第三，在這些小型家庭企業的創業及經營裡，究竟女性家屬在其中是扮演什麼樣的角色。

三、小型家庭企業：非正式經濟的理論意涵

就第一點而言，作者的討論主要是從西方對所謂非正式經濟（或地下經濟）的觀察為主要理論素材，再記合若干實證訪談，作為初步了解臺灣小型家庭企業在臺灣社會經濟發展中的作用；對於第二個問題，我們想了解這些自行開業的「小頭家」，是基於何種考量，在什麼樣的條件下，選擇了自行開業，而此選擇對其個人或家庭具有何種意義、與影響，而前述微觀的發現，對於我們進一步探索其所具有的宏觀之社會經濟政治意義，有何啓示？最後，我們探究的是這些小企業裡女性的企業家精神，在過去女性不被認為具有諸如敢冒

險、勇於嘗試創新、接受新事務、不畏挑戰、具前瞻性等等所謂「企業家精神」，因此在臺灣成功的企業家中，幾乎不見女性的蹤跡，但這個現象究竟是表示女性果真缺乏這類特質，還是女性缺乏的是創業所需的物質條件與意識規範的支持？甚至是否還有以下的這樣一種可能：女性企業家精神的展現，是有另一種展現方式，如它是融入尋常生活工作中，雖無剛性領導發號施令的形式，但卻是整個事業營運及發展的核心人物？

談到小型家庭企業，由於許多臺灣小型家庭企業不在臺灣正式經濟統計之列，且其特徵甚符合非正式經濟的特徵，如在技能、資金等要求上進入的障礙小、家戶式經營、規模小、勞力密集式生產為主、市場競爭大、不受政府規約管制、缺乏正式金融信貸管道、資金及財富累積能力較低(ILO, 1972)，因此對小型家庭企業之討論，就必須從所謂的「非正式／地下經濟」談起究竟我們應如何來看待這個部門的經濟活動人口？這個部門的存在，在整體社經發展過程中扮演什麼樣的角色？凸顯出什麼樣的功能？與正式經濟之間究竟是一種什麼樣的關係？

過去學術及實務上有關「發展」的議題，焦點一向都擺在正式經濟及大企業身上，但二次戰後新興國家興起，這些國家後來的發展經濟顯示，先進國家那套西方中心的發展理論，不符合這些國家的發

展模式。開發中國家及先進國家一些學者在七〇年代起開始反思，過去那種亦步亦趨地追隨西方已開發國家資本主義發展模式的適當性，亦即將整個發展政策及相關立法的焦點，主要擺在發展大企業，提供大企業優惠的賦稅條件、津貼及保護，是不是切中這些開發中國家的既有社會經濟政治條件？至少從他們的發展經驗中得出的一個反省是，發展政策應同時兼顧中小企業，否則經濟雙元結構(dual economy)的發展及惡化，對國家政權的正當性及社會穩定將形成威脅。其次，雙元經濟結構的發展很可能使得「非正式經濟」更形擴大，固然非正式經濟對一個之社經穩定及發展有貢獻，但龐大非正式經濟的存在，所凸顯的社經結構性問題，及其對非正式經濟從業人口究竟具有何種意義，顯然值得開發中國家的決策者審慎評估。當然這麼說不表示作者對非正式部門之經濟活動持負面的態度，或如傳統發展論學者一樣，將非正式經濟的存在，視為是國家發展過程中的畸形現象，必除之而後快，相反地，作者倒同意一些質疑西方發展論的學者們的看法 (de Soto, 1989; Chickering & Salahdine, 1991; Holley, 1995)，他們的主要質疑的是在西方資本主義發展中，強調現代化大型企業是推動國家發展之主要動力，及所謂「理性」、「效率」、「勤奮」等特質，只有在現代化大企業才具備的看法，究竟這樣一條發展路徑是

唯一的嗎？西方發展論學者一向鄙夷的非正式部門經濟活動，難道真是發展的障礙？

的確自80年代始，愈來愈多觀察第三世界國家發展歷史的學者，發現西方的發展模式是不同於第三世界國家的發展，甚至可以這麼說，第三世界國家的非正式部門所扮演的角色，在國家發展的比重中，並不見得會落後於正式部門，無論從經濟活動的產出，或其經濟活動人口數量；更重要的是，過去西方學者對非正式部門人口所持的負面評價，如缺乏進取動機、技能及創業精神等（這些與資本主義發達有關之人格特質），其實是嚴重地扭曲非正式部門人口的圖像，實際情況是這個部門的活動人口，不僅生命力旺盛、企圖心強烈、同時創業動機也高昂，甚至 Chickering & Salahdine (1991:5) 表示理性、計算等企業家精神在非正式部門更容易培養起來。Holley 甚至認為，非正式經濟更是使經濟得以穩定持續發展的主力 (1995)。而早在 1988 年的「小型企業世界會議」(World Conference on Microenterprises) 中即將非正式部門視為是「下一個十年雇用創造、所得產生、及社會穩定的主要發展動力」（引自 Huq & Sultan, 1991:148）。

不少研究開發中國家發展的文獻指出，非正式部門實質所扮演的是正式部門的社會福利功能。這其中原委需就「為何有人選擇留在非正式部門？」這個問題回答起。平

均而言，非正式部門的經濟交易不受保障，且所得平均低於正式部門工作者，但為何還會有人在這個部門謀生？經常為學者指出的原因包括：正式部門有太多繁複的規章制度及對進入資格的要求，這增加了進入的障礙，特別是對社會底層的人而言；其次，有些法令制度不甚合理或不切實際，使得有人選擇了違法或遊走於法律邊緣；再者，正式金融部門對小型企業及貧戶的信貸管道極度缺乏，造成他們要正式化的努力極為困難；另有為規避稅法及管制的意圖；也有愈來愈多的人選擇進入這個部門，是著眼於其較大的彈性與自主性；另外作為彌補正式部門工作工資不足營生的脫困策略。以上原因使得非正式部門不僅不會逐漸消失，相反地，不少學者認為，這個部門會愈加蓬勃。雖然留在非正式部門的工作者有一些是擁有選擇權，能夠自主地決定究竟是留在正式部門，還是非正式部門，但絕大多數其實是有選擇的被迫進入非正式部門，甚且是許多人唯一的去路，如都市的城鄉移民（註二），不過，他們也知道該部門雖是免脫了國家正式法律規章的規範，故彈性極大，但另一方面正因其不受法律規章的約束，使得它必然會面臨伴隨非正式化而來的不安全處境，如缺乏法律制度的保障（使其暴露在經濟及交易的危險下，及信貸融資的困難等）及未來要擴大經營規模時的結構性障礙。但這種經濟活動型態卻是許多開發

中國家，甚至是已開發國家底層百姓的主要經濟活動方式，當然其從業者也絕不僅限於底層人口，如戴伯芬（民82）對臺北縣的攤販研究即發現有部份攤販業者，其實是來自非底層階級的百姓。

究竟臺灣街頭巷尾常見到的小型家庭企業，作為非正經濟中重要的一環，我們從其中能看出什麼樣的社經意義？而店家為何選擇了開放一個小事業？這一種選擇對創業的個人及家庭而言，透露出什麼樣的生存策略？

四、小型家庭企業的社經意義

臺灣為數眾多的小型家庭企業，在柯志明的五分埔成衣業個案裡很明顯是城鄉移民到都市的一種就業途徑；在戴伯芬的臺北攤販研究也很清楚看出，不同時期的攤販其人口組成背景及從事動機也不一樣，這樣的事實對過去將非正式部門視為是社會安全瓣的理論，起了相當程度的修正。臺灣為數眾多的小型家庭企業絕大多數是未經政府登記且公然地林立於大街小巷，這個現象是否能以一種「目的論」的說法，認為是國家有意放縱，用以緩衝社會衝突，使其負起國家社會救濟的責任，我們在證據不足的情況下，無法據以論斷。但在此要指出的是，小型家庭企業不能再只是單純地視為是經濟邊陲型態，其存在象徵著多重意義，主要是這些經營小型家庭企業的工作者，其人口

組成背景相當地異質化，這使得其經營動機及藉由該份事業所欲達成的目標，也有相當的差異。以下即先簡略介紹本文據以分析的七個個案，之後在就其所凸顯的政經意涵嘗試做一初步的分析，由於本文才引用七個案例，因此，分析的結果無意做更廣的推衍，而是作為研究洞見，成為後續探討的索引。

在進行案例簡介前，附帶一提的是，這七個案例全部都沒正式申請營業執照，投入人力也僅一、二名而已，地點是租來或自有的一間店面，大多數根本不繳稅，技術要求有限，因此可以說，相當符合「非正式經濟」的範疇。若這一點能確立，那麼接下來值得探討的就是：這種非正式部門的經濟活動，對這七個家庭企業的頭家而言，究竟是一種什麼樣的意義？

(一) 案例簡介

就此次我們所觀察訪問到的七個小型家庭企業案例，分別簡述如下：

案例一與二是經營小吃，具有夫妻共同經營，且兩案例的女頭家是親姊妹，共同投入該業尚未及一年，頭家年齡約在四、五十歲，之前是投資進出口貿易及開工廠，但近年來做得不順，又期票被人倒，兩家分別在不同時段經營同一店面，下午兩點是兩家換手的時刻。案例一的女頭家，在婚育前有在私人機構上班的經驗，後轉作家庭主

婦，但也協助先生的進出口生意，育有一女兒，正就讀國中。案例二的女頭家則除在婚前有短暫的工作經驗外，都一直是家庭主婦，育有一兒一女，分別就讀國中及高中；

案例三是美髮業，婚前娘家習得的手藝，婚後搬離娘家自行獨立開設美髮店，並一直維持店員數名的規模，曾經同時開過三家店的記錄，但因缺乏類似可信賴得過的「店長」，在無暇顧及多家店面的情況，再加上年絕也大，也紛紛收起來，現只留一家，經營美髮業已有三十多年歷史了。從結婚以來，養家是女頭家在張羅，先生當軍人的薪水跟她的收入不成比例，因此她從一開始就沒想到要先生負起家計責任，後來養家責任落在她肩上就成了一種習慣，她也不覺得哪裡不對。頭家年齡約在六十左右，育有三名成年子女；

案例四是經營簡餐飲料，投入這份事業不過一年多的光景，平時有母親及一女性友人以「按時計酬」的方式來幫其經營。之前做過外務員、開過計程車，年約在三、四十之間，未婚；

案例五是服飾店，走的是年輕女性服飾路線，女頭家年紀是七個案例中最輕，三十不到，白天自己看店，下午六時許之後請工讀生繼續營業至九時多，開服飾店之前有受雇的工作經驗，育有一學齡前子女。

案例六是花店兼修改衣服，頭家是五十出頭的女性，曾有一年到

家具店當店員的受雇經驗，婚前是典型的無酬家屬工作者（幫娘家父親作吃食生意），婚後則成了典型的家庭主婦，但為貼補家用去學習簡單裁縫而在家兼做衣服修改的工作，近十年來偶然機會對花藝開始有興趣，在幾次「遊學」歐洲及日本後，信心大增而開了這片花店，已經營七年餘，這片花店現在是主要女頭家的家庭生計來源。個性積極樂觀外向，社交活動多，任地區婦聯會副主任委員多年，子女也都成年。

案例七是經營車繡，夫妻二人同時經營，視訂單量間或請代工協助。男頭家早年從南部北上打拼做過成衣產業的廠長。七〇年代老闆轉往印尼投資，男頭家遂買下部份廠方機械設備，遷回家鄉自行創業，一開始生產外銷襪子，後因不敵國際競爭力而轉作內銷，現則縮小經營只專做車繡。經營家庭事業已有將近二十年的歷史，頭家年約在五十左右，育有四名子女，其中三位已成年，但全部仍在就學中。

(二)創業的背景

上述七個案例的創業背景可約略歸納出幾種類型。第一種是屬於時機不好，先前生意不好做而轉業，如案例一及二，但轉業時仍需面臨開創其他事業，還是轉而受雇的兩難？若是前者（開創事業），也有時機不好及選擇什麼樣的事業，風險比較小的困擾；若是

後者（受雇），固然較不必擔心營運的大事，但以其中壯年再談謀職，談何容易，況且過去基本上的投資做生意，能否再適應聽人命令指揮的受雇方式，也是個問題。

第二種是有一技在身，如案例三。她因自小就生長在做生意的環境裡，因此「做生意」對她是「很自然」的一件事，況且她有一技在身，放著這項技術不用，對她而言，是不可思議的，恰好婚後即使生子，也因交給了娘家母親去照顧，而無後顧之憂的全心投入她的雄心企圖裡。

第三種是爲了貼補家用，如案例六。由於先生收入不足以支應愈來愈大的家庭開銷，故而案例六在子女相繼出生後，開始去學習她不是很感興趣的裁縫，目的只爲了貼補家用的不足。但這種情況到了後來有了轉變，在偶然機緣下踏入花藝世界，開了花店，花店的收入，已從以前的「補貼」性質，轉變爲「主要家計」來源，但這非其原初開花店時所料及的結果。

第四種是爲尋求工作的安全與穩定，如案例四。先前跑過外務、開過計程車，都是屬於工作上安全顧慮較大的工作，現在自行開個店面，至少不必再暴露於街頭混亂的車陣裡。但開店是否比先前工作更有發展，案例四並不樂觀。

第五種是無經濟壓力下，出自興趣，又能兼顧賢妻良母角色，如案例五。比較起來所有其他案例，案例五顯得有更大的隨意空間（不

一定有更大的自主性！），創業不是出自生活上的迫切壓力。

第六種創業是在大環境變動下的一個很自然的選擇，如案例七。因男頭家早已熟悉該產業，又當時臺灣仍是出口導向蓬勃時期，接手該產業至少沒有現在所謂國際競爭力的問題。由「受雇」身分轉爲「雇主」身分，對從鄉下到都市打拼的人而言，有著衣錦返鄉的階級向上流動的象徵。

上述僅是這些小頭家創業背景的敘述，但爲何他們不選擇「給人請」，進入稍有規模的企業，安穩做到退休，而卻選擇開創一份家庭事業？小型家庭企業在本文的七個案例身上究竟呈現出什麼樣的社會、經濟及政治意義？這更是討論的重點。

(三) 小型家庭企業的創業動機與作用：經濟的？社會的？政治的？

七種案例的小頭家選擇了自行創業，而不進入勞動力市場給人請的背後動機及因緣也各自相異。有的是作爲因應結構變動的一種脫困或策略途徑，這種情形在男頭家身上特別明顯，而有的是爲了克服傳統角色限定下的一種兼顧工作與家庭的選擇。下面就分別從這兩方面來討論。

1. 宏觀環境結構變化下的因應

以案例一及二爲例，由於頭家們對臺灣的期票極度不具信心，因

此認為現金交易的行業是掌握資金最可靠的方式，而小吃店恰好符合該項特性。其次，案例一及二已步入中年，因此要再進入公司行號任職，立刻面臨的是勞動需求面的不足，因此他們會選擇小型家庭止業為自行創業的起步，是有著經濟及社會性的雙重考量，一來所需創業資金不高，這意味著進入容易，風險較低，二來現金交易，收支可掌握、三來不會面臨一般勞力市場的年齡歧視，因此作為中年以後的一種工作策略，其風險較其他就業型態為低，的確正如案例一的女頭家所表示，小型家庭企業的這種經營型態，其彈性空間很大，進出容易，但也因此經營利潤有限，不過成為因應不景氣市場的一種「所得維持」手段，或過渡時期之所得不中斷的策略（做小吃生意不是長久的計畫，邊做邊留意其他重返貿易戰場的機會），也還算差強人意。但這樣的適應過程初期，店主會歷經心理上的調適，主要是因為過去曾做過頭家。現在竟「淪落」成小吃店的老闆，尤其男女頭家均要拋頭露面侍候人客，他們不諱言是「有點怪怪的」，因此，決定做小吃店首先要克服的是「社會地位」下滑的心理障礙。總體而言，這兩個案例凸顯的是小型家庭企業在大經濟環境變動下，對個人及家庭所具有的經濟性意義。

對案例四而言，開創小型事業是諸多就業途徑中的一種選擇，他當初做過外務，開過計程車，當時

收入都比現在經營這個店來得好，但也倒也沒有後悔的意思。對這個店的未來，他其實蠻有一個理想在規劃。由於案例四仍單身，因此少了家庭的牽掛，所以投入新行業對他而言，是給自己一個機會嘗試發展其他職業，這份事業的成或敗，對無家累的他而言，就不是那麼的沈重。所以，小型事業對他而言，是衡量自己的「本錢」後，企圖在就業市場找到最佳的位置的一種策略行動，這份事業帶來的收入雖然比以前差，但卻是較安全又安定，且有一步步擴大發展的可能性（只要經營上軌道，總比先前受雇時，再怎麼努力仍是受雇身分來得有「希望」）。因此，可以說，案例四投入小型事業，基本上不是尋求脫困，而是為自己的生涯找到一個較佳的策略性位置。

至於案例七的男頭家，也很明顯是在大經濟環境變動下，從一個受雇身分轉變為早期的雇主身分，及現在的自營作業身分。工作身分的改變是反映了個人面對環境變動下的調整。年輕時期，由鄉下到臺北來打拼，在無資金及經驗下，「受雇」是較穩當的成法；待經驗及資本累積成熟後，又逢上機緣（老闆到印尼去投資）買下了部分的機器設備，開始做頭家；當頭家也風光了一陣子後，於80年代當臺灣製造業的國際競爭力日益下滑時，雇主就愈來愈難當，而決定縮小經營範圍，轉作現在的車繡。因此，很明顯，小型家庭企業對案例

七而言，是因應整體經濟環境變動下的一種順勢回應，而這種回應也能讓他同時保有「頭家」的感覺，這一點對已經有二、三十年先當過廠長，復做過真正雇主的男頭家而言，是非常重要的。從事現在的工作，不是如案例一及二，僅是出自經濟性的考量，尚有社會性的作用，如身份頭銜的維持。

總之，小型家庭企業，對案例一、二、四、七有著對抗結構環境變化的意義。以案例一及二為例，小型家庭企業是個人在面對經濟景氣停滯及市場競爭力衰退下，量度自己的「本錢」（年齡、學經歷、專長）後，所選擇的一條脫困策略。對案例四而言，開創小型事業比起其他種職業，特別是受雇於人，可能有較大的自主空間與「前瞻性」（如事業進一步擴大發展的可能性，這對一個學經歷條件平平的人而言，也許是很大的誘因）。因此，可以說，案例四投入小型事業，基本上不是尋求脫困，而是為自己的生涯找到一個較佳的策略性位置。而案例七的事例，也基本是在大環境變動下的一種順應調整行動，小型家庭企業也許是兼顧這個順應調整過程，又不威脅到其「頭家」頭銜的一種途徑。

2. 傳統角色兼顧的策略：女頭家

另外為彌補配偶所得不足而開設的小型家庭企業，如案例六，則是女頭家兼顧家務角色的一種權宜安排。案例六曾有一年到家具店做過店員之外，就不曾有受雇經驗，

主要原因在於工作與家庭角色無法相容，因此早年她才選擇了家庭裁縫，以補貼收入的不足。後來經營花店則是結合了興趣，但她沒另覓地點，而以自家的一個小店面成為營業所，其實仍是考量到家務角色的優先性，這樣的考量她也很清楚知道對花店的發展有很大的侷限性（案例六夫家居住的社區是老社區，民風保守，買花只是逢年過節敬拜祖先神祉的事，與日常生活品質扯不上關係，因此平時生意有限，大部分的生意都是她到外頭拓展出來的），但對她而言，這是唯一能兩者兼顧的作法，事實上，她在言談間對自己能有不錯的收入且能兼顧這兩方面，頗覺自豪。從這個例子反應出，對女性而言，小型家庭企業是女性在兼顧傳統角色期待下的一種爭取所得的途徑，因此這類型企業對女性而言有著文化及經濟意涵：順服於傳統規範，但又能提高家庭生活水準，而又有助於使自己能掙脫出經濟依賴的不自主境況。

另一種與上述案例相似，同樣是在傳統對女性之「主內」角色期待下，所發展出的一種權宜作法，如案例五及案例三，但女頭家開店的決定，不是出自經濟壓力，而是做自己有興趣或有專長的事，來打發家庭主婦在子女上學後的無聊空閒時間，或施展自己原有的一技之長，因此，對這位女頭家而言，雖然她們在意識形態上是相當的「夫唱婦隨」與「認份」，但開創一份

屬於自己的事業，倒有著突破傳統藩籬，試圖為自己找到一點自主空間的文化意涵。

小型家庭企業其實有著延續鞏固傳統「男主外、女主內」的性別意識形態及分工關係。正因為不少經營小型家庭企業的女頭家，她們當初決定開店不論是不是出自經濟考量，但開店背後都有著要兼顧主婦角色的定位，而這項角色期許，同時也正限制著女性經營之小型家庭企業難以進一步拓展的命運。但不可諱言，經營這樣的事業對女性的地位也或多或少發揮了促進作用，最主要原因是它所帶來的經濟收入使她脫離了「依賴」的位置，甚至成了「主要家計負擔者」，這樣一種的角色變化或翻轉，對傳統婚姻中的權力關係，產生或多或少的影響。

五、小型家庭企業中的女性

經營事業向來是被認定為「男性的領域」，女性在名義上很少被正式認知，特別是在家庭型企業中，無論女性是否全力投入，幾乎仍是以「家管」角色及身分出現。因此，以下要探討的女性究竟如何看待家庭企業？她對所謂「頭家」的認知為何？前述的認知與「企業家精神」的展現有何關係？又，創業過程所遭遇的問題，究竟是否會因性別而有相當大的差異？

(一)有女頭家之實，但無女頭家

的自覺：女性對小型家庭企業貢獻的隱形化

從本次觀察的三對家庭事業夫妻檔來看，案例一與二在工作內容上，幾乎沒有什麼分工，這是因為他們經營的是連鎖小吃，因此基本上是由連鎖廠商供應材料，因此省卻採購的外勤事務，而小吃生意是顧客自行上門，因此工作內容只剩簡單的燙煮工作，再加上使用免洗餐具，故廚房後勤的洗刷工作幾乎只剩大型器皿於打烊後的清洗，因而，男女頭家絕大部分的時間是在店裡打理客人所點的吃食。兩人的工作內容沒有區別，因此沒有所謂「男主外，女主內」的分工現象，同時也可以斷定從這事業所賺取的收入，兩人的貢獻應是不分軒輊。

而案例七的情況則呈現很明顯的「男主外，女主內」的分工，亦即外頭取貨送貨是男頭家的事，而裡頭車繡、整理、打包、接聽電話的工作是女頭家的工作，即使工作量大、較為忙碌時，男頭家也絕少投入做這部份非他責任範圍的工作。

無論是前一種案例或後一種案例，我們看到的女性，她們在家庭型企業中，都絕不僅是個「幫手」而已，甚至可以這麼說，男頭家要獨當一面裡外兼顧是不太可能的事。事實上，這類小型家庭企業在創業之初，或是創業多年，都不傾向雇用他人，目的是為了減少開支，在這種計算下，女性配偶即成

了創業初期最可靠且「無本」的人力資源。因此，表面上在小型家庭企業中作為「幫手」的女性家屬工作者，其實際的角色及貢獻可能遠非「幫手」的角色內涵所能涵蓋。

至於這些女頭家又是如何看待這份事業及自己的勞力付出？凡是夫妻共同經營的情況下，這些實質上的女頭家，卻在觀念裡不認為自己在這份家庭事業中跟先生是一種夥伴關係。如案例一及二，她們將自己投入目前小吃店經營的付出，視為是過渡期間的一種權宜作法（減少開支），換言之，沒有認真地把這份事業作為自己的事業來思索去規劃，如案例二所言：「如果這個真的做起來，我就不來做了，我沒有興趣哦！」。案例七也一直認為這個經營了將近二十年的事業，是先生的事業，她只不過扮演幫手的角色。第一種將自己視為過渡期幫手的原因，可能跟她們預期這樣的一個過渡期不會持續太久，且無論如何女人的主要責任「顧家」的期待有關，因此，很自然不會過於嚴肅地看待這份事業；相較起來，男頭家雖也將這次的事業嘗試視為過渡，但其過渡背後卻有假以時日「東山再起」的盤算。

這個現象驅仗我們開始對官方統計中那群所謂的「無酬家屬工作者」，有了不同的了解。許多自行認定為「為酬家屬工作者」的人，特別是女性其實在其所屬家庭事業的營運中，可能不止是個幫手角色，但因傳統「男主外女主內」及

女性「相夫教子」的角色期望，使得女性無論其實際對這個家庭事業的貢獻有多少，往往在意識形態上已自行定位。而「無酬工作家屬」的身分，會因其勞力的「無酬」界定，而更形鞏固了她不是真正頭家的觀念。簡言之，傳統女性角色期望及勞力「無酬」化的影響，使女性在其家庭事業營運發展中的貢獻，也連帶被隱形化。

(二)當「頭家」遇上「父權」

相對而言，另外三種屬於女性獨自經營的案例則呈現不同的意識。案例三、五、與六則因是獨自經營事業，因此很清楚她就是這家店的「頭家」，但其中案例三與六和案例五又有不同。案例三與六因屬於年齡較長的世代，因此傳統「婦德」的觀念也相對濃厚，所以在她們身上我們看到的結合了頭家氣質與主婦的雙重角色。案例三因生長在一個經商家庭（大規模養豬養雞、又開電器行、理髮店），從小就耳濡目染，因此她表示「我野心很大、開店就要請幾個人手來做」，言談間很有自信，主要是經濟的獨立性甚高，甚至取代先生成為主要家計負擔者，這項事實雖對其婚姻中的權力互動關係造成相當程度的影響，但「嫁雞隨雞」的觀念並不因經濟地位的變動而產生質的變化。案例六也因花店經營的甚有口碑，因曾「遊學」歐洲及日本觀摩插花及禮品包裝的藝術，因此

自己在花藝上的才幹甚具信心，而這片店面收入不錯，比起先生所領得的退休金好許多，因此也是相當有自信，且對現在生活感到相當滿意的一位。比起案例三，案例六所具有的傳統婦女認份及男主內女主內的觀念更是根深蒂固，因此過去給人修補衣服時期及現在經營花店後，她總是沒怠忽過家務。簡單的說，兩者獨立經營一份事業，收入不錯，自信足，自覺對家庭經濟貢獻很大，在家中說話自然就較大聲。

至於案例五，因年紀尚未及三十，開服飾店除了是自己的興趣外，另外的原因是可與正在讀幼稚園的孩子的上下學時間相配合（女性主內角色優先且不榮其他角色扮演而有些許打折）。但與上述二例不同的是，她自該份事業所獲得的收入，並不是用來養家，但對自己擁有一份能兼顧興趣及家庭責任的事業甚為滿意，並表示她不會再回到工作場所當個受雇者。值得一提的是案例三及六當初出來經營事業時，一則是因有手藝在身，且在未婚前即已操持該業多年；另一位是上插花課逐漸迷上花藝，作品常得到他人的肯定，因此開店似乎是自然而然的事，且因開店成本小，因此在不須跟家裡尋求資金援助的情況下，先生在太太開業這件事上幾乎無置喙餘地；但案例五當初要出來經營事業時，一則是因有手藝在身，且在未婚前即已操持該業多年；另一位是上插花課逐漸迷上花

藝，作品常得到他人的肯定，因此開店似乎是自然而然的事，且因開店成本小，因此在不須跟家裡尋求資金援助的情況下，先生在太太開業這件事上幾乎無置喙餘地；但案例五當初要出來經營服飾店時，首先面臨的問題是，服飾業對她而言根本是全新的領域，其次，開店資金需向家人外求的情況，因此開店就不像前述二例是逐漸醞釀自然而然的事，故計畫之初，先生曾有意見，但在她保證絕不影響家庭正常作息的前提下，才得到先生的首肯。比較起來，後者雖也是獨立經營一份小事業，但實質上還要對先生「負責」（開店後不影響家務的承諾），因此其享有的獨立性比起二者低許多。我們從這三個案例的簡單比較裡，似乎感覺到當一位女性經營一份屬於自己的事業時，究竟能擁有多少的獨立性，可能得視本身所擁有的資源多寡，如開業所必須的相關技能、才幹，資源愈少，受制於父權控制的程度就愈高。

(三) 企業家精神：男性專屬特質？

在三個屬於女性獨立經營事業的案例裡，雖然都只是極小規模的家庭型企業，但從他們身上看到的是積極、奮鬥、及不願意只當個受雇者或家庭主婦，而尋求另一種在傳統主內角色之外的其他角色嘗試，如案例三在作者詢及為何她當

初沒先從家庭理髮開始（絕大多數已婚理髮師，在那個年代是以自行開家庭理髮為兼顧工作與家庭的一種安排），她表示「我野心很大！」，不屑只做家庭理髮而已，她似乎從不擔心店開得大，萬一客人不足的風險。案例六則在自己花藝愈作愈有心得，愈作愈有信心的正向加強肯定後，決定自行開家花店後，即積極聯絡舊識好友以及一切社交網路，甚至不認識的人及機構，她都努力行銷自己頗引以為傲的花藝成果，如不認識的律師事務所，她都會親自登門拜訪並送上自行設計的一盆美麗的花藝作品。這樣的一種精神究竟是否能稱得上是企業家精神，如勇於接受新事務、理性計算、願意冒險？另當作者問到她們是否對這份事業有更上一層的規劃時，案例三及六表示，以她們的能力要擴大規模不是不可以，實際她們也曾動過念頭，但擴大規模後，相對地資金的投入也必須更大，且需承擔更多的市場風險，這兩點對稍有年紀的人而言，是個不小的負荷。至於案例五則表示，未來如何沒多想，不過「試試看嘛！」，這句話固然沒表示對未來的積極規劃，但也沒排除未來進一步的打算。

至於另外三個屬於夫妻共同經營事業的案例，則比較沒有很明顯的企圖心，更多時候我們觀察到的是一種退居幕後的態度，而這樣的一種態度毋寧是恰好符合了傳統的規範。但在這樣的一種態度下，我

們似乎也看到較積極前瞻的曙光，如案例一的女頭家，一直表示他們從未料想到會進入這一行，但既然已投入，好歹就試試看，是好是壞再說嘛，由於生意不如預期的好，因此女頭家會幾次跟先生提議多增加幾種營業項目，但都在先生覺得多增加項目多麻煩的態度下作罷，可見看似「幫手」的女頭家，實際上展現的是對如何能突破經營僵局的敏感與企圖改變的努力；再如案例七的典型「主內」女頭家，在該業市場競爭愈來愈大，而面臨事業一再縮小的局面時，除了仍盡忠職守於自己主內的車繡工作外，會跨界作出「主外」的行為來，如建議先生不要只跟少數幾家來往，要多開闢新客源管道，以增加市場的穩定性，在他們孩子的評價裡，母親才是整個事業的靈魂，真正的頭家。這三個案例其實指出的一個可能現象是，在夫妻共同經營的事業裡，往往因妻子是以幫手的想法出現，因此表面上的頭家絕大多數是男性，但實際上在事業的運籌帷幄中，我們也看到了女性的經營心思與企圖。

總之，就這第三部份的討論，我們得出一個初步想法是：女性對自己成就表達的方式，或許是較為保守的，且「衝」的勁道似乎不若男性，但我們究竟應如何來解讀這些現象？是女性缺乏企業家精神嗎？至少我們在這幾個案例中，看到了一些與企業家精神相似的特質，基於此，我們初步不認為女性

是不具企業家精神。至於現象上女性所展現的企業家精神，較男性不足的事實，不能據此就斷定此乃本質論上的差異，或許我們應該在社會文化脈絡裡去尋找其他可能的線索。

(四)男 VS. 女創業：不同的家庭及性別邏輯

上述小型家庭企業的創立，有三例是夫妻雙方共同投入，有三例是女性單獨經營，只有一例是男性為主經營者，即使是這唯一男性頭家，若無其女性家屬幫忙經營，似乎很難經營得下去，事實上，當初他會投入現在的事業，契機是來自母親對他原來開計程車危險性度高的關心，因此在母親的敦促下毅然改行，投入一個過去無啥經驗背景的行業；另一非常有趣的現象是，他的母親及女性友人是他以「按時計酬」的方式來給付工資，且他表示所給付的額度甚至低於校園內的工讀生的時薪工資，在這裡就出現一個值得探究的問題：雖然她們比那些「無酬家屬工作者」境遇強，至少不是做白工，但他們願意接受較外頭行情更低的工資，這究竟指出了什麼樣的家庭邏輯及性別邏輯？

我們的一個假設是：在父權文化下，一份事業對男人而言，是非常重要的，家庭中的女性親屬似乎是在這樣的一種觀念裡，也認為她們有責任去協助其達成這樣的目

標。因此在父兄及先生的創業過程中，我們總可看到那群協助他們達成目標的女性之忙碌身影，似乎這是女人的責任也是義務。因此我們看到了女性家屬接受了低於水準的薪資報酬（如案例四），及不認為自己在賺錢的女頭家（如案例二，跟先生一起經營小吃店，卻不認為自己有在賺錢，這透露何種訊息？這位女頭家把自己當成協助丈夫創業的「無酬家屬工作者」？！）。

相對比照下，那三個獨立經營事業的女頭家，我們就發現在他們創業及經營的過程裡，男性不僅是徹底的缺席，甚至她們能不能做一番自己的事業，還得先獲得丈夫的首肯（明顯的如案例五，較不明顯的如案例六）。事業經營小有成就時，行事舉止還得小心不能太過炫耀，否則不句「你現在很囂張啦！」的刻薄話就上身。這三個案例能持續經營下去不受丈夫杯葛，主要是因這份事業所帶來得收入遠高過先生所能帶來的收入，且竟成家中最重要的生計來源（如案例三及六），及資金獨立不須外求家人（如案例五）。

由這幾個案例可看出，男性創業及女性創業，在過程中所受到的待遇，其實是相當不平等。男性創業裡，女性家屬是咬著牙，共體時艱，圖的是父兄先生事業的成功；但女性創業時，首先要先通過「父權」的檢定，在不威脅父權，甚至能讓父權分得利益的情況下，女性才有機會擁有一點有限的空間。女

性創業者很少能獲得男性家屬的鼎力協助，一切只得靠自己；其次，經營事業的同時，很重要的一件事是不能忽了女性家務角色的扮演，否則之前所爭取到的空間可能被收回。

六、代結語

(一)小結

從以上對七個案例的初步探究，所得到的初步觀察是，臺灣小型家庭企業在臺灣社經發展背景下所呈現的意義，不同於大多數於第三世界國家的現象，這些國家的發展經驗顯示，非正式經濟活動基本上是貧窮下的生存途徑，或因應失業的靈藥，與社會邊緣人口關係密切，但臺灣小型家庭企業則呈現較豐富的社經意義：經營這樣一份事業不僅是在大環境結構變化下的一種因應方式，如案例一及二為例，小型家庭企業是個人在面對經濟景氣停滯及市場競爭力衰退下，量度自己的「本錢」（年齡、學經歷、專長）後，所選擇的一條脫困策略；對案例四而言，開創小型事業，基本上不是尋求脫困，而是為自己的生涯找到一個較佳的策略性位置；而案例七基本是對大環境變動下的一種順應調整行動，小型家庭企業也許是兼顧這個順應調整過程，又不威脅到其「頭家」頭銜的一種途徑。至於女性為主的家庭企

業，這種非正式部門之經濟活動，也凸顯也不同的意義：一方面可作為貼補家計的作用，如案例六；另一方面作為兼顧主內角色兼滿足興趣的功能，如案例五。

另外，我們也看到小型家庭企業其實有著延續並鞏固傳統「男主外，女主內」的性別意識形態及分工關係。經營小型家庭企業的前提是不能衝撞到主婦角色的扮演，而這項角色期許，同時也正限制著以女性為主之小型家庭企業難以進一步拓展的命運。不過，經營這樣的事業對女性的地位也或多或少發揮了促進作用，主要是因女性因而能脫離「依賴」，這樣一種的角色變化或翻轉了，對傳統婚姻中的權力關係，產生或多或少的影響。

從性別的角色觀之，男女的創業過程，其實是相當不平等。男性創業裡，女性家屬是咬著牙，共體時艱；但女性創業則只得靠自己，同時又不能忽了女性家務角色的扮演。至於她究竟能擁有多少的獨立性，可能得視本身所擁有的資源多寡（技能、才幹），資源愈少，受制於父權控制的程度就愈高。「男主外，女主內」及女性「相夫教子」的角色期望，使得女性無論其實際對這個家庭事業的貢獻有多少，往往在意識形態上已自行定位為「幫手」。傳統女性角色期望及勞力「無酬」化的影響，使女性在其家庭事業營運發展中的貢獻，也連帶被隱形化。

最後回到女性究竟是否也具備

企業家精神的這一個問題上，我們的一個初步想法是：女性對自己成就表達的方式，較為保守，且「衝」的勁道似乎不若男性，對於這個現象，若據以解讀成是女性缺乏企業家精神，我們認為這是不妥當的，原因在於，現象上女性所展現的企業家精神較男性不足的事實，不能據此就斷定此乃本質論上的差異，或許我們應在社會文化脈絡裡去尋找其他可能壓抑或扭曲女性企業家精神展現的線索。

(二)研究方法的反省

這初的初探，並沒有將時間這個因素納入考量，探討的重心放在小型家庭企業的女性家屬身上，但近來我們也發現，愈來愈多的年輕女心性，初出校門時，放棄追隨以往前輩女性的足跡（或者結婚、或者進入機構謀職），而選擇了自行創業（包括合夥創業）的途徑，既不受雇於人，亦不再甘於成爲所謂的「無酬家屬工作者」，也許這種新興的工作選擇，其中有些不一定與企業家精神能搭上邊，如與個人興趣能相配合、兼工作時間自主性高，但相信也有不少是頗有強烈的創業企圖心。這些人平均而言，年紀較輕，冒險精神也高、創業是作爲一種自我能力考驗及自我肯定的一種途徑，有別於以往女性前輩的創業動機（如貼補家用、維持生計、甚至作爲從正式部門敗退下來的另一條就業出路）。若能從貫時

性角度來觀察，不同世代之女性的企業創業動機、背景、管道、經營策略，相信這樣一種比較性研究途徑，將會呈現更豐富的意義。

其次，蓬勃之非正式部門的存在，究竟能否成爲經濟環境惡劣下的一個社會安全瓣作用？本文仍未處理這一個相當具有政治經濟旨意的問題。臺灣這幾年來失業問題的顯著，究竟失業者是如何感受？對政府的就業政策評價爲何？失業者面對失業採取的是個人歸因論，還是能夠看到結構性的弊病？非正式部門在其中扮演了什麼樣的角色？這將留待後續的回答。

由於這篇文章的論據是建立在七個案例的問答及短暫接觸所作的觀察，因此，就嚴謹學術標準而言，論據及推斷上會有偏頗及已偏概全的弊病。作者也深知其中可能的問題，因此在行文時，儘量以一種提問式的方式來點出值得探究之處，餘則留待後續進一步的觀察並訴諸公論。

參考書目

柯志明 (民國 82)

台灣都市小型製造業創業、經營與生產組織－以五分埔成衣製造業為案例的分析，臺北：中央研究院民族研究所。

李悅端·柯志明 (民國 83)

「小型企業的經營與性別分工：以五分埔成衣業社區為案例的分析」，臺灣社會研究季刊，第十七期，頁 41-81。

陳應芬 (民國 75)

都市非正式部門之研究：以臺北市攤販業為例，中興大學都市計畫研究所。

戴伯芬 (民國 82)

流動攤販及都會區趕夜市的形成：臺灣非正式經濟的個案分析，清華大學社會人類研究所。

行政院主計處·經濟建設委員會，合編 (民國 85 年)

「人力運用調查報告」，臺北：主計處。

Chickering, A. Lawrence & Salahdine, Mohamed, eds. (1991)

The Silent Revolution. San Francisco, Calif.: ICS Press.

De Soto, Hernando, (1989)

The Other Path. translated by Abbott, June: N.T.: Happer & Row Publishers.

Holley, Heinz (1995)

Limits to and Development Strategies for the Informal Sector: a Case Study about Informal Woodworking Entrepreneurs in Trujillo/Peru, International Journal of Sociology and Social Policy. 15, 8-10, 283-294.

Hug, Muzammel & Sultan, Maheen (1991)

"Informality" in Development: The Poor as Entrepreneurs in Bangladesh" in A.L. Chickering & M. Salahdine, eds. The Silent Revolution, San Francisco, Calif. ICS Press.

ILO (1972)

Employment, Income and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya. Geneva.

Portes, Alejandro, Castells, Manuel and Benton Lauren A., eds. (1989)

The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries. Baltimore, MD.: The Johns Hopkins University Press.

Roberts, Bryan R. (1989)

"Employment Structure, Life Cycle, and Life Chances: Formal and Informal Sectors in Guadalajara" in The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries, edited by A. Portes, M. Castells, and L.A. Benton. Baltimore, Md.: The Johns Hopkins University Press.

註解

註一：有關「非正式經濟」(informal economy)的概念及指涉，及其與若干名詞，如「不規律經濟」(irregular economy)、或「地下經濟」(underground economy)等的關係，請見

註二：對非正式部門的出現，我們也約略可分為三種說法。第一種是國際勞工組織之「拉丁美洲及加勒比海區域雇用方案」(PREALC, 1981)的說法，這項方案是將第三世界開發中國家的非正式部門出現，連結到都市的城鄉移民；大量擁入都市的城鄉農業人口，來到都市尋覓工作機會，但現代化部門的經濟卻無法完全吸納這龐大就業人口，這使得非正式部門隨著城鄉移民的失業而逐漸滋長蔓延(註一)。第二種說法是來自秘魯經濟學者 Hernando de Soto，他在1987年時，就表示開發中國家的非正式部門是國家規章法令繁多複雜的結果，過度的管制造就了許許多多的脫法經濟行爲。第三種說法乃一些學者，如 A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (1989) B.R. Roberts (1989) 等認為非正式經濟是指所有不受國家規約管制的謀生行動，其存在部份歸因於受大型現代部門企業所雇用的另類勞動形式，如臨時工、契約工。上述三種說法固然有其不同的重點，但他們其實都認為非正式部門的出現與勞力供給過剩及缺乏就業機會有關。

陳應芬的臺北攤販研究(1986)，認為攤販是一種城鄉移民的就業機會，提供了移民進入都市就業的一種方式，這一種觀點頗符合上述第一種論點。