

DOI: 10.19361/j.er.2021.05.10

# 为何男方家庭支付更多的结婚费用

## ——基于信号理论的解释

符国群 李 杨 费显政\*

**摘要:** 本文基于我国男性婚姻挤压和婚姻市场上女性处于更大程度信息不对称的双重事实,运用信息经济学中的信号发射理论来解释我国城市婚姻市场为何男方原生家庭支付绝大部分结婚费用。来自城镇家庭的调查数据显示,随着男女双方从相识到结婚的时间增加,男方家庭承担的结婚费用比例将下降;女方学历越高,其要求进行婚姻担保的动机越弱,男方原生家庭承担的结婚费用比例下降;“婚房”支出作为承诺信号,比其他结婚支出具有更大的担保作用。上述结论均与信号发射理论的预测相一致,据此我们认为,相对于“婚姻竞争说”“婚姻补偿说”等既有关于彩礼和嫁妆的理论,基于“婚姻承诺”或“婚姻担保”的信号理论对婚姻市场上男女原生家庭在结婚费用分担上的不对称性更有解释力。

**关键词:** 结婚消费;婚姻挤压;信息不对称;婚姻承诺;城镇家庭

### 一、引言

婚姻消费或结婚费用可以分为直接消费和间接消费两部分(杨善华,1995),前者指与婚礼庆典相关的费用支出,如在婚纱、迎亲、婚宴等方面的支出;后者则主要指购买新房、房屋装修、购买家具等方面的费用。结婚费用通常由男方家庭、女方家庭和夫妻支付三部分组成。其中前两项是指结婚男女双方的原生家庭支付的费用,第三项是指由新婚夫妻自己支付的费用。之前研究一致发现,无论在城市还是在农村,结婚费用大幅度增长,而且男方家庭支付的费用远超女方家庭(侯俊芳,2013;廉思、赵金艳,2017)。最近一项研究表明,相比20世纪80年代或90年代,最近20年我国城镇青年结婚消费中,男方原生家庭支付的比重在上升,而女方原生家庭支付的比重基本不变,前者支付的数额是后者的4-5倍(符国群等,2019)。

为什么结婚消费中的大部分费用由男方家庭支付?社会学家主要从彩礼的视角给出解释,人口学家则是从婚姻市场性别失衡角度或从婚姻挤压角度给出解释。目前流行的彩礼理论主要有结婚补偿说和结婚资助说。结婚补偿说认为,新郎家之所以要给新娘家支付高

\*符国群,北京大学光华管理学院,邮政编码:100871,电子信箱:fugq@gsm.pku.edu.cn;李杨(通讯作者),北京工商大学商学院,邮政编码:100048,电子信箱:girlhelen616@126.com;费显政,中南财经政法大学工商管理学院,邮政编码:430073,电子信箱:feitairan@163.com。

本文得到国家自然科学基金重点项目“家庭购买决策过程与机制研究:基于‘匹配’和‘社会比较’的视角”(项目编号:71632001)的资助。感谢匿名审稿人的宝贵意见,当然文责自负。

额彩礼,主要是出于补偿的目的,即补偿女方家庭所付出的养育成本和新娘作为劳动力由女方家迁入男方家(孙淑敏,2005);结婚资助说认为,无论是男方家给的彩礼,还是女方家给的嫁妆,最终将会以某种形式流入新郎与新娘手中,这可以视为代际间的资助,即亲代对子代的资助(阎云翔,2000)。由于彩礼只是结婚消费的一部分,而且彩礼在某些地方尤其是大城市有被逐步淡化的趋势,用彩礼相关理论来解释新郎家承担更多的结婚费用并不合适。比如,结婚补偿说能够部分解释我国农村地区新娘家向新郎家索要高额彩礼,但用它来解释城市家庭结婚消费则至少证据不足,因为根据这一理论高学历女性应索取更多的彩礼,这显然与本研究在城市观察到的事实不符。结婚资助说能够解释亲代给结婚的子代以财务支持,确保子代成家立业,使家庭这种社会组织能不断延续,但它并不能解释两个原生家庭在子代婚姻资助上的不对称性。

婚姻挤压指婚龄男性人口或婚龄女性人口无法找到配偶的婚配困难现象。婚姻挤压分男性婚姻挤压和女性婚姻挤压两种类型,我国目前约有2000万婚龄男性找不到配偶,出现了较为严重的男性婚姻挤压(果臻等,2016),而且在未来我国男性婚姻挤压将更趋严重,到2050年我国50岁以上未婚男性至少在3000万以上(Guilmoto,2012;李树茁、孟阳,2018)。在婚姻挤压背景下,为了结婚和娶到适意的新娘,新郎家庭需要支付更多的结婚费用,以此提升男方在婚姻市场的竞争力,这被称为婚姻竞争说(Rao,1993)或婚姻市场要价说(桂华、余练,2010)。在我国农村地区,包括彩礼、新婚建房等方面的支出,不断攀升,从一个侧面为婚姻竞争说提供了支持证据(王跃生,2010;柳清瑞、刘淑娜,2020)。在婚姻挤压即整个社会适龄男性多于女性的情况下,被挤压的对象在农村主要是婚龄男性,但在城市被挤压的主要是各方面条件优秀的婚龄女性(沈新风,2011)。如果婚姻竞争说成立,在城市尤其是城市社会经济地位较高的人群中,应当观察到女方原生家庭而不是男方原生家庭支付更多的结婚费用。另外,仅从竞争视角考察婚姻费用的分担,可能会遗漏其他重要因素,从而限制微观层面的理论发展。也许是由于上述原因,绝大多数经济学家和人类学家主要不是从男女供应失衡或竞争视角来解释彩礼或嫁妆的存在(Becker,1973;李永萍,2018)。

本文基于我国男性婚姻挤压和女性在婚姻市场较男性处于更大程度信息不对称的双重事实,提出用经济学中的“信号发射”理论来解释当下我国城市为什么男方原生家庭支付更多的结婚费用。与之前文献把婚房作为“信号”以区分“高、低品质”男性的思路类似(Fang and Tian,2018),本研究进一步拓展这一思路,把包括婚房在内的“婚姻支出”纳入“信号”范畴。具体而言,本研究的贡献主要体现在:首先,与结婚补偿说、结婚资助说、财产继承说等聚焦于彩礼、嫁妆等某一方面的结婚支出不同,本研究把所有与结婚消费相关的支出全部纳入考察范围,从更加综合的视角审视结婚消费现象及费用分摊。换言之,较之于现有关于彩礼和嫁妆等方面的理论,本文提出的“信号发射”理论解释范围更加宽广。其次,本研究提出的理论可以更好地解释现实中与现有文献冲突的一些事实,同时也包容了婚姻竞争说的解释。再次,本研究发现,“婚房”等间接结婚支出,比“婚宴”等直接结婚支出,具有更强的信号指示作用。

## 二、婚姻挤压、信息不对称与信号发射

### (一) 婚姻挤压与婚姻支出

据国家统计局公布的第七次全国人口普查数据显示,2020年我国男性人口比女性人口

多3490万,新生儿男女性别比达到111.3:100,超过联合国设定的103-107的正常值,可以预见未来男性婚姻挤压状况会更加突出。婚姻挤压的后果是,在大城市和高经济社会地位阶层会出现“剩女现象”,而在经济不发达地区和低经济社会地位阶层会出现“光棍现象”,即一部分男性终身找不到配偶(张翼,2013;沈新风,2011)。男性婚姻挤压导致婚龄女性及其原生家庭在婚姻支付中的话语权增加,在婚姻交换过程中,女方要价能力越来越高,男方承受越来越大的婚姻代价和压力(桂华、余练,2010)。导致我国男性婚姻挤压的原因,除了婴儿性别比失衡外,也与我国自1980年代后人口出生率下降有关。通常男性会找比自己年龄小的女性结婚,因此某一特定年份出生的男性,当步入适婚年龄时,所对应的适婚女性多是晚两年左右出生的女性(刘娟、赵国昌,2009),伴随后面出生人口总量的减少,潜在“可结婚”女性更为稀缺。在较多男性“竞争”较少女性的情况下,男性只有通过增强自身的“吸引”方可排除同类竞争对手,与适意的女性进入婚姻契约,这就是“婚姻竞争说”提出的人口学背景。

总体上,男性婚姻挤压在我国不只是一种农村现象,在城镇同样存在。根据2010年第六次全国人口普查数据<sup>①</sup>,在25-49岁城镇未婚人口中,无论是哪个年龄段,男性数量远多于女性。例如,在25-29岁城市未婚人口中,未婚男性占同年龄段出生人口的44.78%,未婚女性占同年龄段出生人口的29.13%;在45-49岁年龄段,未婚男性占同年龄段出生人口的比重为1.97%,未婚女性占同年龄段出生人口的0.82%。造成城市男性婚姻挤压的根本原因是,在相对长时间内,我国男女婴儿出生比远高于正常水平。数据显示,1990年我国城市出生婴儿性别比为109,到2010年这一比例飙升到118。更令人惊异的是,到2010年,城镇出生的婴儿男女性别比已经高于农村出生婴儿男女性别比,前者为122.76%,后者为122.09%。虽然部分女性嫁到城市家庭,会缓解城镇男性婚姻挤压状况,然而,受传统观念、生活习惯等多方面因素影响,迄今农村户籍女性与城市户籍男性结婚的比例仍然非常低。以北京市为例,2004—2009年结婚的近70万对夫妻中,户籍同类婚超过84%,城市男娶农村女占比10.77%,城市女嫁农村男占比5.16%,而且从长期看,户籍为城市的男性娶农村女性的比例呈下降趋势。例如,2009年城市男娶农村女的婚姻比例降低到了9.4%,城市女嫁农村男的比例则在5年时间里基本保持在5.2%左右(高颖、张秀兰,2011)。

与我国情况不同,在印度,目前婚姻挤压的对象是女性。自20世纪30年代,伴随卫生条件的改善和婴幼儿死亡率的下降,印度新增人口稳定增长。由于印度男女婚龄差是5岁左右,结果是特定年份出生的男性与后面基数更大的女性进行婚姻匹配,由此出现潜在新娘过剩。例如,1961—1991年每100个婚龄女性对应的婚龄男性不足60个,难怪在印度祝愿别人生女孩被认为是最恶毒的咒语(Bhat and Halli,1999)。在此背景下,为解释女方家为何支付高额的嫁妆和其他结婚费用,各种理论应运而生,其中前面提到的“婚姻竞争说”成为主流理论。

也有学者从“补偿”或“交换”视角来考察嫁妆和彩礼。例如,Becker(1973)认为,人们之所以结婚,根本原因是较之“单身”,两性结合组成家庭双方均能“获利”,但男女双方各自“获利”的大小可能不同。从婚姻中获利较多的一方需要通过彩礼或嫁妆来补偿获利较少的

<sup>①</sup>由于第七次全国人口普查数据暂未公布城镇各年龄段的性别比例,故此处引用第六次全国人口普查数据。

一方。贝克尔的理论能解释为什么存在彩礼或嫁妆,以及一方家庭转移资源到另一方家庭的数量,但不能解释在有些国家如中国同时存在嫁妆和彩礼的现象(Zhang and Chan,1999)。另一些学者认为,嫁妆是在从夫居的一夫一妻社会存在严密社会等级背景下,新娘从父母处获得的财产继承。父母的财产继承通常是在父母过世之后,但如果这样安排财产继承,嫁出去的女儿就有可能存在搭便车现象,即可能获得一部分是由其兄弟努力之下获得的财产(Bloch et al.,2004)。还有学者(Gaulin and Boster,1990)将嫁妆视为女方家庭的“婚配努力”,即女方为了嫁入社会等级或社会经济条件更好的家庭而采用的排除“竞争者”的手段。Shenk(2007)则直接将嫁妆视为父母对女儿的直接投资,这种投资有助于新娘改善生活质量并确保有更多资源用于子孙后代繁衍。

上述这些理论对理解在婚姻挤压背景下,是更多资源从新郎家流向新娘家或是反方向流动提供了初步理解,但这些理论均是在“彩礼”或“嫁妆”主题下发展起来的,没有同时把彩礼、嫁妆和其他婚姻消费纳入到一个统一的主题下进行讨论(李怀,2017)。目前我国青年男女结婚实际上是男方家庭承担大部分结婚费用,而且彩礼、嫁妆并存,男方家庭支付的结婚费用大部分不是以彩礼的形式出现,即使支付彩礼大多也没有转移到女方原生家庭,而是以各种形式流入新婚夫妇组建的家庭中(王跃生,2010)。针对这种现状,无论是从补偿视角、竞争视角、财产继承视角抑或父母投资子女视角构建理论,均不能完整解释我国城市家庭结婚消费中男方家庭支付远远超过女方家庭的事实。

## (二) 婚姻市场的信息不对称及新郎进行信号发射的必要性

根据信息经济学,市场存在信息不对称,通常是卖方知道的比买方要多。在“理性人”假定下,信息不对称会导致“逆向选择”和“劣币驱良币”现象,在产品市场就是高品质产品将从市场消失(Akerlof,1970)。为了让高品质产品能在市场按“优质优价”出售,同时让买方获得货真价实的产品,市场需要发展各种机制,缓解“良莠难分”的局面。其中,卖方进行信号的投资或信誉投资被认为是消除劣币驱良币现象的一种机制(Spence,1973)。

具体到我国的婚姻市场,一方面,男性在寻找配偶时,主要看重女方与外貌、能力相关的特征,如年轻、漂亮,是否受过良好教育等,这些被男性看重的女性特征,通常是显性的,即在缔结婚姻契约前大致可以通过观察做出判断。女性看重的男性特征则集中在挣钱能力和未来是否会恪守婚姻契约上,如是否有上进心,是否有家庭责任感等(Pawlowski and Dunbar,1999)。显然,相对而言,女性所看重的男性特征更加“隐性”和难以在短期内被观察到。从这个角度,女性更类似于商品市场上的买方,处于更加严重的信息不对称状态。

另一方面,在亲本投资上女性比男性投入更多,而且从“潜力”上,男性比女性可以繁衍更多的子孙后代,根据进化理论,女性比男性更重视“长期、稳定的婚姻关系”,在决定与谁结婚的问题上更加挑剔,也更加谨慎(邢采等,2012)。这也就是为什么在主流婚姻匹配研究中,通常假定男性是主动发出要约的一方,而女性则是做出“选择”的一方(Buss and Schmitt,1993)。

在男性婚姻挤压和一夫一妻制背景下,男性不仅面临同性间的“激烈”竞争,同时还面临说服中意的潜在配偶,让其尽快进入婚姻契约的任务。后一方面的任务,主要由婚姻市场信息不对称引起。方丽和田浩(2016)运用信号理论解释农村家庭“婚房热”现象,认为男方家建造婚房,是向女方家发送男方家具有某种经济或社会地位的信号,从而缓解“信息不对称”状况。在后续研究中,Fang和Tian(2018)进一步用信号理论解释了农村地区男方家结

婚前扎堆盖房以及为何房子的面积越盖越大的现象。他们的研究主要是从“结婚机会成本”和“贷款利率”两个方面考察不同地区或不同类型家庭是否运用“住房”这一信号,以及这一信号能否作为区分“高、低质量”新郎的条件。不仅如此,他们的研究将“婚房”信号对市场信息不对称的缓解局限于女方对男方家庭在财富、家庭社会资本等方面的不了解,而把女方同样甚至更为看重的男方特质如责任感、事业心、人品等隐性特质视为不能通过“住房”信号来传递。

具体而言,方丽和田传浩(2016)假设:一方面,婚姻市场存在高、低质量两种类型的男性,也存在高、低质量两种类型的女性,男性在社会资本和家庭财富等方面不能被女性直接观察到,市场存在信息不对称;另一方面,相比单身,男女结婚存在“保留效用”,即男女双方为了结婚而放弃单身所能获得的效用。只要保留效用大于0,男女就会选择结婚。在上述假设下,他们得出的结论是,在随机选择情况下,会出现逆向选择,即高质量女性获得的效用低于低质量女性,部分甚至全部高质量女性会退出婚姻市场,这会导致高质量男性利益受损。为消除信息不对称,高质量男性会通过建造新房向高质量女性发出信号,而低质量男性因为不像高质量男性那样拥有雄厚的社会资本,其借贷成本更高,不能像高质量男性那样通过建造“大房子”或豪华房子来“发信号”,从而出现“分离均衡”,如此,市场就把高、低质量男性区别开来。本文遵循类似的假设和逻辑来分析城市婚姻市场,解释为何男方原生家庭比女方原生家庭支付更多的结婚费用,但本文在两个方面拓展了方丽和田传浩(2016)的研究,一是本文把女方为何在婚姻市场处于更大程度的信息不对称,主要不是归因于对男方在财富创造能力及家庭社会资本方面的不了解,而是归因于女方对男方的事业心、家庭责任感等隐性特质难以识别,而这些隐性特质与女性所看重的稳定的婚姻关系息息相关。二是把男方家庭支付的婚庆消费支出,包括婚房、彩礼、婚宴等支出均看成是对婚姻承诺的信号。换言之,本文把男方家庭在婚姻上的支出主要看做是一种“承诺”或“担保”信号,而不是仅仅用来区分男性在财富和“能力”上的“质量高低”。如此,既能解释在女方对男方的“能力”有清楚了解的情况下,为何仍然要求男方家庭承担更多的结婚费用,同时也能说明“住房”这类更能体现“担保”作用的支出,为何更受女方青睐。

基于上述分析,本研究推断:伴随男女双方接触时间的延长,女方对男方了解增加,女方面面临的信息不对称程度降低,此时女方要求的“担保”也会变弱,男方家庭支付的结婚担保费用或“信号费用”会减少。因此,本文提出以下假设:

H1:男女双方从相识到结婚时间越长,男方家庭在总体结婚消费中的占比会下降或男女家庭在结婚支出上的差距会缩小。

在婚姻市场,女性在面临信息不对称时,之所以对进入婚姻契约犹豫和迟疑,是因为她们为组建家庭投入的资本如美貌、生育能力等资源在未来的贬值速度较快,而且婚后在亲子投资、离婚后再婚等方面的成本比男性更高。女性学历越高,其未来获取资源的能力越强,对离婚后果的担心越弱,基于此本文提出以下假设:

H2:女方学历越高,要求提供婚姻担保的动机相应减弱,此时男方原生家庭在总体婚姻消费中承担的比例将下降。

在女方家庭要求“担保”的条件下,男方家庭为何愿意发出对婚姻承诺的信号?本文分别针对高、低质量两类男性进行分析。对于高质量男性(这里主要指其品行而言),一方面,如前所述,如果女性不能识别其质量,则会导致逆向选择,从而部分高质量女性会退出

婚姻市场,这会损害高质量男性的利益,因此高质量男性有很强的动机进行信号发射,以吸引高质量女性并与其缔结婚姻契约。另一方面,富有责任感和事业心的男性,由于其周围的朋友、熟人、亲戚在长期相处过程中,对其品行和能力是了解的,后者也更愿意为其未来的成长和发展“助力”。换句话说,“高质量”的男性,拥有的社会资本更多,相比“低质量”男性,前者获取经济资源的成本更低,从而更有实力发射信号和进行婚姻担保。上述两方面的结合,使“高质量”男性进行婚姻信号投资的边际收益更高,对此已有诸多文献进行详细讨论(Anderson and Hamori, 2000; 李斌等, 2018)。对于低质量男性,在高质量男性进行信号发射的情况下,面临两种选择,一是进行低强度的信号发射,此时信息不对称程度减弱,高质量男性更多与高质量女性结合,低质量男性更多与低质量女性结合,市场实现“分离均衡”;二是如果结婚的保留效用很高,而且低质量男性很容易筹集大笔结婚费用,或者筹集结婚费用的成本比较低,此时低质量男性也会像高质量男性那样发射高强度信号,市场会出现混同均衡(方丽、田传浩, 2016)。然而,无论是在何种情况下,信号发射均会提升男方家庭结婚支出水平,增加未来男方的离婚成本(张维迎, 2014),从女方角度则提供了某种程度的婚姻担保。

男方发射的信号可以分为两种类型,一种是一般性承诺信号,大部分直接结婚支出,如酒宴消费属于这种类型;另一种是具有“强担保性”的信号,如用于婚房和家用电器购置等“家庭基础设施投资”的支出,属于夫妻共同财产,不仅可以用于未来的子女养育,而且能部分缓解婚姻破裂带来的“后顾之忧”。在农村地区,“婚房”成为第一结婚要件(陶自祥, 2011),性别比例失衡以及由此引起的有儿子的家庭在婚姻市场上的竞争,导致储蓄率和房价的上升(韦艳、张力, 2011)。不仅如此,住房投资具有大额度、固定性、长期性等特征,很适合成为传递男方能力、家庭财富与社会地位的信号载体(方丽、田传浩, 2016)。在城市,婚房同样成为男方向女方提供“担保”的重要信号。如果男方家提供婚房甚至只是承担婚房的大部分费用,则因女方已接收到男方的“诚意”信号,在其他结婚支出上女方反而会少提要求。在大城市,由于房价太高,依靠单个家庭的力量甚至无力承受,因此在男方家购置婚房的情景下,女方家庭可能也会承担一部分“购房款”,或者在男方家全额支付购房款或“首付”的情况下,女方家更有可能会支付数额可观的“嫁妆”如为新婚夫妇购置小汽车等。因此,在婚房作为“担保品”的情况下,一方面,虽然总体上新郎家支付的结婚费用比新娘家要多,而且相比未购置婚房的家庭,购买了婚房的新郎家承担的结婚费用总量也会增加,即男女家庭支付的结婚费用之差有可能扩大。但另一方面,此时女方家庭也可能配置更多的“嫁妆”,以与新郎家支出的“大额”可信担保相匹配,这样男方家在结婚总费用中承担的比例反而可能下降。基于此,本文提出以下假设:

H3: 相比未购置婚房家庭,购置婚房家庭的男女原生家庭支付的结婚费用之差会扩大,但男方家庭承担的结婚费用比例反而会下降。

婚房作为“信号”载体,要被女方家接受,前提是房产所有权归新郎和新娘共同所有,否则其信号作用会减弱,这也是为何很多女性在结婚前要求男方将其父母购买的房子过户到女方或在房产簿上署上女方名字的重要原因。最高法院于2011年对婚前房产做出司法解释,将男女原生家庭给子女购买的住房,登记在子女名下时,视为对子女一方的赠与。换言之,这种类型的房产不是新婚夫妇的共同财产,未来如果双方离婚,其中一方不能主张财产分割。这一司法解释,至少在短期内会降低男方父母为儿子所购“房屋”的信号作用,因此,

本研究预期在此司法解释出台之后的一段时期,女方对用这类财产作为“信号”的不认可。也就是说,相比司法解释出台前,解释出台后的一段时间内男方家庭把“婚房”作为担保信号的作用减弱,它作为“信号”使用的频率会随之下降,作为对此的回应,此时女方家庭可能会要求男方家庭支付更多的结婚费用。基于此,本文提出以下假设:

H4:相比2011年司法解释出台前,之后结婚的家庭其“婚房”作为“信号”的作用减弱,男女原生家庭支付的结婚费用之差将随之扩大。

根据“婚姻挤压”下的“婚姻竞争说”,男女婚姻匹配程度越高(即男女双方更加“门当户对”),男方家庭应支付更多的结婚费用,从而男女原生家庭支付的结婚费用之差也就越大;相反,如果男方是“向下婚”,即男方找的结婚对象在家庭社会地位、学历等方面不及自己,则男方家庭支付的结婚费用相对于女方家庭会下降。然而,根据本文所主张的“信号发射”或“信号担保”理论,预测结果则恰恰相反,也就是说如果男方是“向下婚”,相比“同类婚”或“向上婚”,此时女方反而需要更多的“婚姻担保”,原因是她所凭借的个人资源如美貌、温柔等资源虽然可以让其进入“更高社会阶层”,以此“弥补”自己在家庭社会地位和受教育方面的“劣势”,但这并不能消除其对未来婚姻关系是否稳定的担心。换言之,女方在学历上与潜在配偶差距越大,其对未来婚姻的稳定更加担忧,要求男方提供“担保”的需求更强。目前对婚姻匹配的测量,主要关注的是择偶过程中男女双方在社会经济特征,如年龄、社会地位、职业、收入、受教育程度等方面的匹配程度(袁晓燕,2017),其中男女双方的“教育匹配”被认为比职业、收入等能更好地反映夫妻匹配关系(朱梦冰,2017)。由于本研究认为信号发射理论比“婚姻竞争”理论能更大程度地解释为何男方家庭比女方家庭支付更多的结婚费用,因此本研究提出,男女双方学历差距越大(即女方学历相比男方越低),女方要求婚姻担保的动机越强,此时男方家庭需要承担更多的结婚费用。

H5:男女双方教育匹配程度与男方原生家庭承担的结婚费用成反比,即男女双方学历差距越大(男方学历较女方学历更高),男方家庭反而需要承担更多的结婚费用。

### 三、结婚费用配置调查

#### (一) 总体样本

本研究聚焦于2000—2019年结婚的中国城镇家庭,课题组于2019年3月至4月期间,通过分层抽样的方法,在一线城市(北上广深)、省会城市以及地级和县级市回收问卷820份,通过信息完整性、可信性、符合逻辑等几个指标甄别后,获得有效样本787份。问卷包含三个部分:第一部分是与结婚相关的消费问题。本研究将结婚消费分成结婚直接消费和结婚间接消费。在结婚直接消费部分,参与者需要提供婚宴、婚戒、蜜月旅行、婚纱照以及新婚床上用品与化妆品购买的金额;在结婚间接消费部分,参与者需要提供住房、装修、购买家具和家电以及购买汽车的消费金额。同时,参与者还需要提供每一项费用的承担者(男方家庭、女方家庭或夫妻共同承担),以及彩礼和礼金的金额。第二部分是与结婚个人相关的问题。其中包括夫妻两人从相识到结婚的时间、结婚时双方的收入、教育背景、年龄、结婚地点等。第三部分是与结婚双方的原生家庭相关的问题,其中包括结婚时双方家庭所在城市、双方父母的收入等。表1描述了被调查者基本信息,表2则呈现了被调查家庭结婚消费的描述性统计,结婚费用的承担除了表中所列的男方或女方家庭承担的比例,剩下部分是夫妻自己共同承担(而非双方的原生家庭承担)的费用比例。

表 1 被调查者基本信息

人口特征	类别	样本数量	占比(%)
性别	男	301	38
	女	486	62
年龄	60 和 70 后	179	23
	80 后	336	43
	90 后	272	34
学历	大专及以下	338	43
	本科	378	48
	硕士及以上	71	9
所在城市	一线城市(北上广深)	408	52
	省会城市(或副省级城市)	214	27
	地级市或县级市	165	21

资料来源:本研究整理。

表 2 被调查家庭结婚消费情况

结婚消费情况	平均结婚费用(元)	平均结婚费用(按 2000 年不变价计算)(元)	平均间接结婚费用(按 2000 年不变价计算)(元)	男方家承担比例	女方家承担比例	样本数量
全体家庭	727 269	525 747	440 527	52%	13%	787

注:结婚费用=结婚直接费用+结婚间接费用;结婚直接费用包含婚宴、婚戒、蜜月旅行、婚纱照以及新婚床上用品与化妆品购买的金额;结婚间接费用包含婚房购买、装修、购买家具和家电以及购买汽车的消费金额。

## (二) 数据分析结果

为了验证前述假设,本研究构建了两个回归模型。回归模型 1 用于检验假设 H1—H3,回归模型 2 用于检验假设 H4 和假设 H5。回归模型 1 如下:

$$Y = a_1 Z_1 + a_2 Z_2 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + b_4 X_4 + b_5 X_5 + e \quad (1)$$

(1) 式中:因变量(Y)是指男方原生家庭在结婚总费用中承担的比例。控制变量  $Z_1$  代表新郎新娘在结婚当年的收入总和,该变量表明新婚夫妇自己承担结婚消费的能力,它与因变量成反比,即夫妻结婚当年年收入越高,男方家庭承担结婚消费的比例会下降; $Z_2$  代表在新郎新娘结婚当年男方家庭的年收入。自变量包含:相识时间( $X_1$ )是指夫妻双方从认识到结婚的时间,以年为单位,相识时间越长,男女双方信息不对称程度降低,理论上女方要求婚姻担保动力减弱,男方家庭承担的结婚费用比例会下降。 $X_2$  代表男方家的社会联系或社会资本,该变量某种程度上能反映男方的“质量”高低,在本研究中用男方家置办酒席桌数来指代。是否购买婚房( $X_3$ )是指结婚时是否购买婚房,0 代表没有买房,1 代表买房。婚房作为一种担保作用极强的承诺信号,一方面会增加男方家庭结婚费用支出,扩大男方家庭与女方家庭结婚费用支出差额,但另一方面可能会降低男方家庭承担的结婚费用比例。男方家购置婚房后,女方家也可能会提供部分购房款或增加陪嫁支出,此外男方家如果支付了全部或大部分购房款,其其他结婚项目上的支出可能会减少。婚房担保强度( $X_4$ )代表婚房作为婚姻承诺或婚姻担保的可靠程度,用夫妻是否在 2011 年后结婚作为该变量的操作指标,因为 2011 年最高人民法院对夫妻婚前财产做了新的解释,新婚夫妇一方婚前由其父母赠予的房产视为婚前个人财产,也就意味着 2011 年是一个分界岭,自此之后男方家给新郎的结婚用房如果不另行约定,不被视为新婚夫妻的共同财产,也就意味着婚房作为担保品的作用随之弱

化。 $X_4$ 也是二分变量,在2011年及之前结婚为0,在2011年之后结婚为1。女方学历( $X_5$ ),它是反映“女方能力”或“女方质量”的一项指标,在本研究中是指女方结婚时的学历背景,为二分变量,1代表学历在本科及以上,0代表学历在本科以下。根据婚姻信号理论,该变量会负向影响男方家庭承担的结婚费用比例,理由是:低学历女性或能力较弱的女性更依赖男方的承诺和可信的婚姻担保。在分析中,为消除量纲影响,本研究对因变量 $Y$ 、自变量 $X_1$ 和2个控制变量 $Z_1$ 、 $Z_2$ 做了标准化处理。

表3展现了模型1的回归方程结果。数据显示,在控制了新婚夫妇结婚当年收入、结婚当年男方家庭年收入的影响后,相识时间、女方学历、是否购买婚房和男方家社会资本,对男方原生家庭的结婚总支出占比都具有显著的影响。具体而言:(1)随着新婚夫妻从相识到结婚的时间的增长,男方家庭承担的结婚总费用比例减少,假设H1成立。(2)随着女方结婚时学历的增加,男方家庭在结婚总费用中承担的费用比例减少,假设H2成立;(3)相比没有购买婚房的样本,购买婚房样本男方家庭承担的结婚费用比例减少,假设H3成立。就男方家庭承担的结婚费用比例而言,2011年之前和之后并未显示出不同,因此最高法院对父母馈赠给子女住房的司法解释并未影响男方家庭在结婚消费中的出资比例。(4)男方家社会联系越广或社会资本越多,男方对自身的“高质量”更自信,更有可能向女方发出婚姻承诺信号,其承担的结婚费用比例越高。

表3 模型1回归结果

变量	(1)	(2)
新婚夫妻结婚当年收入( $Z_1$ )	-0.187*** (-5.11)	-0.137*** (-3.73)
结婚当年男方家庭年收入( $Z_2$ )	-0.014 (-0.38)	-0.001 (-0.02)
相识时间( $X_1$ )		-0.128*** (-3.76)
男方家社会资本( $X_2$ )		0.154*** (4.52)
是否购买婚房( $X_3$ )		-0.074*** (-2.10)
婚房担保强度( $X_4$ )		-0.012 (-0.34)
女方学历( $X_5$ )		-0.181*** (-5.05)
N	787	787
Adj-R <sup>2</sup>	0.034***	0.111***

注:(1)\*\*\*表示在1%的水平下显著,括号内为t统计量;(2)因变量:男方原生家庭在结婚总费用中承担的比例。

回归模型2构造如下:

$$Y = a_1Z_1 + a_2Z_2 + a_3Z_3 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + c_1D_1 + c_2D_2 + e \quad (2)$$

(2)式中: $Y$ 代表男方家承担的结婚费用减去女方家支付的结婚费用,即男女原生家庭支付的结婚费用之差,该变量反映出就绝对金额上男方家庭比女方家庭多支付的结婚费用。该变量越大,表明男方家“信号投资”额度也越大。自变量 $X_1$ 、 $X_2$ 、 $X_3$ 、 $X_4$ 及控制变量 $Z_1$ 、 $Z_2$ 与回归模型1中相应的变量含义完全相同。该模型增加了控制变量 $Z_3$ ,代表女方结婚时的年龄。模型2里的 $D_1$ 和 $D_2$ 是两个“教育匹配”哑变量,代表新婚夫妇在学历上是否“门当户对”。新郎与新娘学历相当或新郎比新娘高一个教育等级被认为是“同类婚”,新娘学历高于新郎对新郎而言是“向上婚”,其他情境即新郎学历远高于新娘对新郎而言是“向下婚”。 $D_1$ 在

“向上婚”时取值为1,其他情况取值为0; $D_2$ 在“向下婚”时取值为1,其他情况取值为0。 $D_1$ 在回归方程中的系数表示与“同类婚”相比,“向上婚”对因变量的影响是否存在显著差异;类似的, $D_2$ 的系数表示与“同类婚”相比,“向下婚”对因变量的影响是否有显著差异。

表4回归分析结果显示,在控制了新婚夫妻结婚当年收入、结婚当年男方家庭收入,以及女方结婚年龄的影响后,相识时间、是否购买婚房、婚房担保强度对男女双方家庭承担的结婚费用差距具有显著的影响。具体而言:(1)随着夫妻从相识到结婚的时间的增长,男方家庭和女方家庭在结婚支出上的差距逐渐缩小,假设H1得到进一步支持;(2)相比没有购买婚房的样本,购买婚房的样本的男方和女方结婚费用支出差距更大,假设H3得到进一步支持;(3)相比2011年前结婚的家庭,2011年后结婚的家庭的结婚费用支出差距更大,意味着在“男方婚房”担保作用弱化的情况下,男方家需要支付更多的结婚费用,假设H4成立;(4)教育匹配对男女双方结婚费用支出差距的影响边际显著( $p < 0.1$ ),假设H5找到了弱的支持证据,男方在“向下婚”,即女性学历远低于男性的情况下,相比“同类婚”,男方家反而需要给女方提供更多的婚姻担保。这一点其实也不难理解,男方的“向下婚”实际上也意味着此时女性处于相对较低的学历水平,后者对未来婚姻的稳定更不自信,从而对婚姻担保的需求也会更强烈。

表4 模型2回归结果

变量	(1)	(2)
新婚夫妻结婚当年收入( $Z_1$ )	0.136*** (3.78)	0.070*** (2.01)
结婚当年男方家庭年收入( $Z_2$ )	0.171*** (4.75)	0.121*** (3.55)
女方结婚年龄( $Z_3$ )	-0.011 (-0.31)	-0.020 (-0.59)
相识时间( $X_1$ )		-0.072** (-2.21)
男方家社会资本( $X_2$ )		0.187*** (5.72)
是否购买婚房( $X_3$ )		0.274*** (8.22)
婚房担保强度( $X_4$ )		0.083** (2.37)
教育匹配 $D_1$		0.024 (0.75)
教育匹配 $D_2$		0.055* (1.69)
N	787	787
Adj- $R^2$	0.058***	0.185***

注:(1)\*\*\*、\*\*、\*分别表示在1%、5%、10%的水平下显著,括号内为t统计量;(2)因变量:男方原生家庭和女方原生家庭承担的结婚费用之差。

### (三) 稳健性分析

为确定前面分析结果是否可信,我们对模型做了一系列稳健性分析。首先,根据男方家庭的社会联系或社会资本的多寡,将结婚的男方家庭分为高、低社会联系组,比较这两组在信号发射上的差异。根据婚姻信号理论,处于高社会联系组的男性由于自身品行或家庭的“口碑”而在社会上更受欢迎,从而累积了更多的社会资本,该群体里的男性可能更具有事业心,更加自律,在未来也更可能获得成功,他们更可能处于“高质量”行列,因此更有动力发出婚姻担保信号,以此与低社会联系组相区别。本研究根据男方家庭婚庆酒宴桌数来判定其

社会联系的高低,酒宴桌数在中位数及以下的设定为“高社会联系组”,酒宴数在中位数以下的设定为“低社会联系组”。对两个组进行  $t$  检验比较发现,高低社会联系组男方家平均支付的结婚费用存在显著差异,两组之差约 11 万元( $t=2.45, p=0.039$ );同样,就承担的结婚费用比例而言,高社会联系组显著高于低社会联系组( $t=3.73, p=0.000$ )。

其次,针对“高社会联系”和“低社会联系”家庭,在控制男方学历、结婚当年男方家庭年收入、新郎新娘结婚当年收入等变量后,以男方家承担的结婚费用比例作因变量,以“相识时间”“女方学历”“是否购买婚房”“婚房担保强度”作自变量,进行回归分析,得到表 5 的结果。从表 5 可以看出,对于“高社会联系”家庭,“相识时间”越长、女方学历越高,男方家承担的结婚费用比例越低;如果购置了婚房,男方家也可以降低结婚费用承担比例。这些结果与模型 1 的结果完全一致。然而,对“低社会联系”家庭,虽然在“相识时间”和“女方学历”如何影响男方家庭结婚费用承担比例上,与“高社会联系”家庭得到的结果相同,但两者有一重要区别:对于“低社会联系”家庭,是否购置婚房并不显著影响男方家庭结婚费用承担比例。这意味着,如果男方家处于没有较多社会资本的情况下,即使购置了婚房,其在结婚消费中承担的比重也不会像“高社会联系组”的家庭那样可以降低。这隐含两方面可能性,一是男方家庭购置婚房没有带动女方家相应的“投入”;二是男方家购置了婚房,可能以减少其他结婚消费项目的支出为代价。

表 5 稳健性回归结果 I

变量	高社会联系组		低社会联系组	
	(1)	(2)	(3)	(4)
新婚夫妻结婚当年收入( $Z_1$ )	-0.245*** (-4.93)	-0.185*** (-3.67)	-0.138** (-2.57)	-0.079 (1.41)
结婚当年男方家庭年收入( $Z_2$ )	-0.059 (-1.18)	-0.013 (-0.256)	0.016 (0.30)	0.041 (0.77)
女方结婚年龄( $Z_3$ )	-0.102** (-2.131)	-0.067 (-1.42)	-0.026 (-0.50)	0.005 (0.106)
男方学历( $Z_4$ )	0.037 (0.48)	0.022 (0.32)	-0.018 (-0.47)	-0.103 (-1.38)
相识时间( $X_1$ )		-0.149*** (-3.21)		-0.122** (-2.41)
是否购买婚房( $X_3$ )		-0.135*** (-2.80)		-0.029 (-0.53)
婚房担保强度( $X_4$ )		-0.064 (1.317)		0.065 (1.13)
女方学历( $X_5$ )		-0.158** (-2.26)		-0.173** (-2.32)
N	407	407	380	380
Adj- $R^2$	0.074***	0.139***	0.010*	0.068***

注:(1)\*\*\*、\*\*分别表示在1%、5%的水平下显著,括号内为  $t$  统计量;(2)因变量:男方原生家庭在结婚总费用中承担的比例。

再次,以男女双方家庭结婚费用之差作因变量,在控制结婚当年男方家庭年收入、女方结婚年龄等变量后,以相识时间、结婚当年女方年收入(表示女方能力)、是否购买婚房、婚房担保强度、男方家社会资本为自变量进行回归分析,结果如表 6 所示。这些结果再次表明,相识时间越长,男方家与女方家承担的结婚费用越接近;女方自身能力越强(用收入表示),要求的结婚担保费用下降,男女双方家庭承担的结婚费用之差会缩小;婚房作为一种婚姻承诺信号,会扩大男女双方家庭承担的结婚费用之差,这与模型 2 的结果一致;男方家社会资本越雄厚,男方家会承担更多的结婚费用。

表6 稳健性回归结果 II

变量	(1)	(2)
新婚夫妻结婚当年收入( $Z_1$ )	0.136*** (3.77)	0.487*** (4.48)
结婚当年男方家庭年收入( $Z_2$ )	0.171*** (4.73)	0.125*** (3.68)
女方结婚年龄( $Z_3$ )	-0.011 (-0.31)	-0.022 (-0.68)
相识时间( $X_1$ )		-0.059** (-1.83)
男方家社会资本( $X_2$ )		0.169*** (5.18)
是否购买婚房( $X_3$ )		0.269*** (8.16)
婚房担保强度( $X_4$ )		0.078** (2.25)
女方结婚当年收入( $X_6$ )		-0.442*** (4.07)
N	787	787
Adj- $R^2$	0.057***	0.199***

注:(1)\*\*\*、\*\*分别表示在1%、5%的水平下显著,括号内为 $t$ 统计量;(2)因变量:男方原生家庭和女方原生家庭承担的结婚费用之差。

#### 四、研究结果讨论

本文基于婚姻市场信息不对称和目前结婚消费缺乏统一理论的现实,提出用“信号”理论来解释为什么长期以来我国男方家庭比女方家庭承担更多的结婚费用。在我国存在男性婚姻挤压的背景下,婚姻市场上女方相对于男方处于更严重的信息不对称状态,由此导致女性在决定与谁结婚的问题上更加迟疑和犹豫。为了尽快与适意的异性进入婚姻殿堂,男方需要发射“婚姻承诺信号”,为消除女方的疑虑提供“担保”。基于上述逻辑,本文从女方对信号需求的程度和婚姻消费作为有效信号的质量可靠性两个方面提出了五个假设。

结果表明,本研究的调查数据总体上支持基于男方进行信号担保所做出的预测。具体而言,男女双方从相识到结婚的时间越长,信息不对称程度下降,男方家庭支付的结婚费用比例下降;女方能力越强(如学历越高或收入越高),婚姻担保的需要下降,男方家庭承担的结婚费用比例随之下降;男女双方教育匹配程度越高,男方家庭支付的结婚费用反而下降,原因是在男方“向下婚”的情况下,女方要求提供婚姻担保的动机更强烈;购置了婚房的家庭,虽然男方家总体结婚费用支出增加了,但在结婚总费用中承担的比例则会下降,可能的原因是女方家此时也会相应增加“投入”,尽管“投入”的额度不及男方家;当“婚房”由于法律规定的改变导致其信号或“担保”作用减弱时,女方会要求更大“额度”的婚姻担保,由此导致男方家支出的结婚费用增加。

应当指出,本文主张的“婚姻信号的投资与担保说”与之前文献中提到的“婚姻竞争说”并不完全冲突,比如根据这两种学说,均可以推导出女性学历越高,男女双方原生家庭支付结婚费用差额将缩小的结论。<sup>①</sup>然而,根据“婚姻信号的投资与担保说”,可以提出教育匹配反而导致男方家庭有可能减少结婚费用支出,以及男女恋爱时间长短、间接结婚费用(尤其

<sup>①</sup>因为在城市地区,婚姻挤压的对象是高学历女性,因此根据“婚姻竞争说”此时男性不需要提供额外资源进行竞争。

是婚房支出)对男方结婚费用支出的影响等新的假设,这些假设是婚姻竞争视角下推导不出来的。因此,从这个意义上,本研究提出的婚姻承诺信号或担保理论比婚姻竞争理论更具有包容性,也更具有解释力。实证结果也支持了根据信号理论所提出的前述假设,由此说明这一理论的确对我国城镇婚姻市场男方家庭长期承担大部分结婚费用这一现象具有较强的解释力。

本研究还发现,“婚房”等间接结婚支出,可能比“婚宴”等直接结婚支出,具有更强的信号指示作用,这也是为什么很多女性坚持先有婚房才结婚,或者坚持男方家提供的婚房要写上女方名字,以及在“婚房”的信号作用由于法律变动减弱进而导致男方家要支出更多结婚费用的根本原因。这一点在之前对农村结婚消费的考察中被一再证实(方丽、田传浩,2016),本研究发现在城市婚姻消费中同样存在这一现象。

## 五、未来研究

城镇婚姻市场不同于农村婚姻市场的一个重要特点是,男性婚姻挤压没有农村严重,原因是一部分农村女性因追求更高品质的生活愿意嫁给有城市户口的男性(高颖、张秀兰,2011)。不仅如此,在城市尤其是大城市还存在女性婚姻挤压的现象,这一点在高学历女性群体中尤为突出(张翼,2013)。然而,本研究并没有在中国城市观察到像印度那样由女方原生家庭承担绝大部分结婚费用的现象,与之相反在我国城市里男方原生家庭支付了绝大部分结婚费用,在这一点上和我国农村婚姻市场的情况类似。既往关于嫁妆、彩礼的研究集中在农村婚姻市场,在此基础上形成的“竞争说”、代际财产转移说、婚姻补偿说等理论,均不能完整地解释本研究在城市婚姻市场所观察到的现象。正是在此背景下,本研究提出运用信息经济学中的“信号发射”理论,来解释为何即使在我国城市甚至在高学历人群中仍然是男方家庭支付更多的结婚费用,深层的原因恰恰是在婚姻市场女性处于更大程度的信息不对称。

本文的假设主要是从女方需要“担保”以及男方发出的“信号”是否具有可信性的角度发展起来的,其前提是我国总体处于“男性婚姻挤压”背景。如果缺乏后面这一前提,则男性未必会对女性要求“婚姻担保”的需要做出积极回应。正如在印度所观察到的,在女性婚姻挤压背景下,女性原生家庭而不是男性原生家庭需要进行“信号发射”(Rao,1993)。也有学者观察到,在某些社会群体中嫁妆比较盛行(Watson,1984),甚至在个别地方新娘家投入的嫁妆远远超过新郎家提供的彩礼。例如,在云南省富民县芭蕉箐苗族村就普遍存在嫁妆高于彩礼的现象(郑宇、董新朝,2013),但这一现象与本研究提出的信号发射和担保理论并不矛盾,原因是该苗族村寨,婚姻超级稳定,而且在互助和支持方面姻亲甚至超过男方嫡亲,也就是说男方在婚后更大程度上融入到姻亲关系网络中,而与血亲关系反而没那么密切,由此导致婚后女儿承担部分被认为是由“儿子”承担的赡养老人的义务。根据本文提出的理论,如果婚姻特别稳定,就像我国计划经济时期那样离婚现象很少或男方提出离婚的难度特别大,则实际上女方对“婚姻担保”的需求也会相应下降。

基于婚姻市场信息不对称和需要由男方发出信号的逻辑,还可以合理推论,如果有其他信息可以作为替代信号的话,一样可以降低新娘对“婚姻担保”的需求程度,从而降低男方在婚姻消费中所承担的比重。比如,在政府部门、事业单位、国有企业等体制内工作的男性受到体制的约束不敢轻易离婚,女性在与这一群体的男性结婚时是否会降低“信号担保”的需求程度,进而导致男方分摊的结婚费用下降?抑或在男方家庭支付更多的结婚费用和提供“婚姻担保”之后,女方家庭是否在婚后给予新婚夫妇更多的财务或非财务“支持”,从而从

长期看双方原生家庭提供大致差不多的“代际资助”？另外，在那些婚姻法更偏向保护女性的国家如德国，婚前的“婚姻担保”是否就不再重要，从而导致结婚费用在男女双方之间更均衡的配置？甚至男性在结婚时反而比女性更慎重和犹豫？这些都可以在未来的研究中予以探究和做出回答。

本文的局限集中在两个方面，一是调查样本是采用非概率抽样，而且样本数量较小，所得结论不一定能真正推广到“城镇家庭”这个总体，未来可以运用其他更有代表性的数据库资料来检验本文的相关假设和结论。二是本文虽然提供了支持男方家“发射信号”从而比女方家支付更多结婚费用的证据，但并没有排除“婚姻竞争”“社会规范”等在最终决定男方家支付多少结婚费用时的重要作用。

### 参考文献：

1. 方丽、田传浩, 2016:《筑好巢才能引好凤:农村住房投资与婚姻缔结》,《经济学(季刊)》第15卷第2期。
2. 符国群、李杨、费显政, 2019:《中国城镇家庭结婚消费演变研究:1980-2010年代》,《消费经济》第3期。
3. 高颖、张秀兰, 2011:《北京市近年婚配状况的特征及分析》,《中国人口科学》第6期。
4. 桂华、余练, 2010:《婚姻市场要价:理解农村婚姻交换现象的一个框架》,《青年研究》第3期。
5. 果臻、李树苗、M. W. Feldman, 2016:《中国男性婚姻挤压模式研究》,《中国人口科学》第3期。
6. 侯俊芳, 2013:《我国中部农村结婚消费变迁研究——以河南省D村为个案》,《农村经济》第9期。
7. 李斌、蒋娟娟、张所地, 2018:《丈母娘经济:婚姻匹配竞争对住房市场的非线性冲击》,《现代财经(天津财经大学学报)》第12期。
8. 李怀, 2017:《婚嫁消费升级的意义供给机制转型:一个多重逻辑的分析》,《浙江学刊》第3期。
9. 李树苗、孟阳, 2018:《改革开放40年:中国人口性别失衡治理的成就与挑战》,《西安交通大学学报(社会科学版)》第6期。
10. 李永萍, 2018:《联合家庭再生产模式:理解低额彩礼的一种视角——基于粤北宗族性村庄的考察》,《当代青年研究》第3期。
11. 廉思、赵金艳, 2017:《结婚是否一定要买房?——青年住房对婚姻的影响研究》,《中国青年研究》第7期。
12. 刘娟、赵国昌, 2009:《城市两性初婚年龄模式分析——基于中国综合社会调查2005年度数据》,《人口与发展》第4期。
13. 柳清瑞、刘淑娜, 2020:《高价彩礼对农村家庭消费的挤出效应——基于扩展OLG模型的实证检验》,《人口与经济》第5期。
14. 沈新风, 2011:《内生家庭谈判力与婚姻匹配》,《经济学(季刊)》第10卷第4期。
15. 孙淑敏, 2005:《农民的择偶形态——对西北赵村的实证研究》,社会科学文献出版社。
16. 陶自祥, 2011:《高额彩礼:理解农村代内剥削现象的一种视角——性别视角下农村女性早婚的思考》,《民俗研究》第1期。
17. 王跃生, 2010:《婚事操办中的代际关系:家庭财产积累与转移——冀东农村的考察》,《中国农村观察》第3期。
18. 韦艳、张力, 2011:《农村大龄未婚男性的婚姻困境:基于性别不平等视角的认识》,《人口研究》第5期。
19. 邢采、张希、牛建林, 2012:《人口性别比例失衡对人类行为的影响》,《心理科学进展》第10期。
20. 杨善华, 1995:《经济体制改革和中国农村的家庭与婚姻》,北京大学出版社。
21. 阎云翔, 2000:《礼物的流动:一个中国村庄中的互惠原则与社会网络》,中译本,上海人民出版社。
22. 袁晓燕, 2017:《众里寻他!?——一个基于婚姻匹配理论的综述》,《南方经济》第2期。
23. 张维迎, 2014:《博弈与社会讲义》,北京大学出版社。
24. 张翼, 2013:《单身未婚:“剩女”和“剩男”问题分析报告——基于第六次人口普查数据的分析》,《甘肃社会科学》第4期。
25. 郑宇、董新朝, 2013:《芭蕉箐苗族村嫁妆的价值关联与社会构建》,《西南边疆民族研究》第13期。
26. 朱梦冰, 2017:《婚姻匹配问题研究进展》,《经济学动态》第6期。
27. Akerlof, G. 1970. "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism." *Quarterly Journal of Economics* 84(3): 237-251.
28. Anderson, D., and S. Hamori. 2000. "A Theory of Quality Signaling in the Marriage Market." *Japan and the World Economy* 12: 229-242.

29. Becker, Gary. 1973. "A Theory of Marriage: Part 1." *Journal of Political Economy* 81(4): 813-846.
30. Bhat, M., and S. Halli. 1999. "Demography of Bride Price and Dowry: Causes and Consequences of the Indian Marriage Squeeze." *Population Studies* 53(2): 129-148.
31. Bloch, F., V. Rao, and S. Desai. 2004. "Wedding Celebrations as Conspicuous Consumption: Signaling Social Status in Rural India." *Journal of Human Resources* 34(3): 675-695.
32. Buss, D. M., and D. P. Schmitt. 1993. "Sexual Strategies Theory: An Evolutionary Perspective on Human Mating." *Psychological Review* 100(2): 204-232.
33. Fang, L., and C. H. Tian. 2018. "Housing and Marital Matching: A Signaling Perspective." *China Economic Review* 47: 27-46.
34. Gaulin, S., and J. S. Boster. 1990. "Dowry as Female Competition." *American Anthropologist* 92(4): 994-1005.
35. Guilмото, C. Z. 2012. "Sex Imbalance at Birth: Current Trends, Consequences and Policy Implications." UNFPA Asia and the Pacific Regional Office.
36. Pawłowski, B., and R. Dunbar. 1999. "Impact of Market Value on Human Mate Choice Decisions." *Proceedings of Royal Society B: Biological Sciences* 266(1416): 281-285.
37. Rao, V. 1993. "The Rising Price of Husband: A Hedonic Analysis of Dowry Increases in Rural India." *Journal of Political Economy* 101(4): 666-677.
38. Shenk, M. 2007. "Dowry and Public Policy in Contemporary India: The Behavioral Ecology of a 'Social Evil'." *Human Nature* 18(3): 242-263.
39. Spence, A. M. 1973. "Job Market Signaling." *Quarterly Journal of Economics* 87(3): 355-374.
40. Watson, R. S. 1984. "Class Difference and Affinal Relations in South China." *Man* 16(4): 593.
41. Zhang, J., and W. Chan. 1999. "Dowry and Wife's Welfare: A Theoretical and Empirical Analysis." *Journal of Political Economy* 107(4): 787-807.

## **Why Grooms' Families Pay More for Marriage Expenses: Explanation from the Perspective of Signal Investment**

Fu Guoqun<sup>1</sup>, Li Yang<sup>2</sup> and Fei Xianzheng<sup>3</sup>

(1: Guanghua School of Management, Peking University;

2: Business School, Beijing Technology and Business University;

3: School of Business Administration, Zhongnan University of Economics and Law)

**Abstract:** Building on the fact of male marriage squeeze and the high degree of information dissymmetry that females experience in marriage market, this paper applies signal emission theory of information economics to explain the phenomenon that groom's family pays the majority of marital expenses in China. According to the survey results of urban families, we found that along with the increasing time that male and female knew each other before getting married, the proportion of the man's family who bears the cost of marriage will decrease. Meanwhile, females with higher education would have less motivation to request marriage guarantee. In addition, "real estate for marriage" as a signal of commitment has a greater guarantee effect than other marriage expenditures. The above conclusions are consistent with the predictions of the signal emission theory. Based on this, we believe that, compared with the "marriage competition theory" and "marriage compensation theory", the signal theory based on "marriage promise" or "marriage guarantee" has more explanatory power for the asymmetry of the marriage cost sharing between male and female native families in the marriage market.

**Keywords:** Marital Consumption, Marriage Squeeze, Information Asymmetric, Marriage Promise, Urban Chinese Family

**JEL Classification:** D12

(责任编辑:陈永清)