

进城购房、城乡延展与乡村“溶解”

——江苏湖村农民城镇化的实践分析

■ 董磊明 张徐丽晶

[内容提要] 中国特色的城镇化是农民家庭综合自身条件与外部环境多方面考量的积极实践过程。农民家庭的购房行为是城镇化的核心内容,不仅由当前积蓄与未来经济预期主导,还受制于现代国家与市场、传统村庄社会、农民家庭内部特征三层结构间复杂的互动。这是转型时期农民家庭行为选择的一般机制。这种机制下,在就业机会充足的就近城镇化地区,一种具有空间延展性的新型城乡家庭形态得以产生,乡村社会逐渐“溶解”,形成具有中国特色的稳健、温和演变的自主城镇化类型。

[关键词] 农民家庭 购房行为 自主城镇化 城乡延展 社会“溶解”

一、文献回顾与研究路径

城镇化与农民流动是当代中国研究的重要内容。2012年以来,新型城镇化建设不断深入,中国特色的城镇化道路已经从工业城镇化、土地城镇化过渡到了人口城镇化阶段^①。解决好流动人口的“落地”问题成为实现农民家庭可持续城镇化的重要保障。中国特色的城镇化是农民家庭综合自身条件、经济预期、家庭发展目标和外部环境等多方面考量的积极实践过程。农民的城乡流动实质上是农村家庭在空间维度上由农村向城市延展;其内部关系与行为逻辑的变化恰

恰就是人的城镇化的体现——社会学意义上的城镇化不仅指人口向城镇集中,而且包含农村生活方式向城镇生活方式发展的全部过程^②。

过去的人口城镇化研究在研究视角上存在两个鲜明特点。一是周飞舟、吴柳财等学者^③已经指出的视角缺陷——“简单的劳动力视角”和“简单的个体主义视角”。这或是受到经济学、人口学、统计学等学科范式的影响,或是过度借鉴了西方城镇化模式的特征,结果相对忽视了中国特色的城镇化不仅是单个农民的进城务工,更是整个农民家庭代际之间助推接力、累积资源、分担成本的共同奋斗历程。二是由于研究问题本

董磊明:北京师范大学社会学院(Dong Leiming, School of Sociology, Beijing Normal University)

张徐丽晶:北京师范大学社会学院(Zhang-Xu Lijing, School of Sociology, Beijing Normal University)

身关系到国家发展的宏大战略,现有研究大多立足于国家与政府的宏大视角。这些研究强调转型时期政府治理的内容与社会基础^④、政府-市场-社会之间关系的动态互构^⑤,以及具体制度的建构与修正,而明显缺少对“社会行动”本身动机、意愿与形成过程的关注。农民家庭整体的城镇化行动是社会生活整体性的转变,是一种“再社会化”的过程,仅仅机械地关注其中某一个或几个方面的制度改良是远远不够的。仅有少数学者从农民家庭的角度关注农民城镇化的具体实践过程,例如农民进城、流动、返乡行动中的结构性因素^⑥、内在意愿、行为逻辑^⑦与家庭内部的分工机制^⑧。

除此之外,现有对农民进城形态与城乡社会后果的研究也有两个鲜明特征。一是在城镇化类型的划分与机制分析上带有一定的机械的时空观。例如,将农民的城镇化简单切割为“城市场域中的流动人口”问题与“乡村场域中的治理混乱”问题。这些研究的视角大多是微观层面的个人或家庭行动,包括城市场域中的个体层面的社会融入^⑨及其代际分化^⑩,家庭整体应对城镇化高成本的代际分担与生存智慧;也包括乡村场域中由流动性增强^⑪、资源要素调整^⑫直接引发的治理无序问题^⑬及其应对机制研究。二是微观机制层面的农民家庭形态研究,不论是在数量还是质量上,其进度都远远落后于事物本身的复杂演化。当然,有少数学者已经发现“以跨代际的家庭为经济与居住单位在乡村-城市空间上撑开”新形态——“城乡两栖”的家庭^⑭。这种新的经验事实促使部分敏锐的研究者反思传统的“二元”范式,有学者指出“农民家庭在城乡之间、工农之间来回往返、进退有序”,其内在动机是“在流动中寻求最有利的家庭发展结构”^⑮;亦有学者将这种城乡双向流动现象与“农民经济服务于家庭再生产”的目标相勾连,提出“农民城乡双向流动是

渐进城镇化的主要机制”^⑯。

但是上述研究在分析这种新形态的行为机制时,大多未能突破以生计结构为基础的家庭经济结构分工的固有视角,未能充分揭示其作为社会行动还可能受到家庭生命周期、发展任务、生活预期、价值意义取向等复杂的内生性因素,以及行动者所在社区社群、政策、市场环境等外生性因素的一系列错综复杂的影响。归根究底,中国的城镇化本质上是中国乡土社会由传统走向后传统的社会变迁过程。后传统社会的多元复杂性迫使研究者不断更新自己的研究视角以增强对现实的解释力。安东尼·吉登斯^⑰认为现代社会中时间与空间的商品化建构出一套区别于阶级分化社会中的新的制度关联方式,变更了社会整合与系统整合的条件,从而改变了时间与空间上邻近与遥远之间关联的性质,使得现代工业与城市生活方式的扩展不再局限于特定类型的区域之中。他针对后传统社会提出的“时空延展”视角,即“基于社会互动与系统互动机制上的社会系统在时间和空间意义上的扩展程度”,对本文理解非农就业充分地区城乡延展的家庭形态颇有启发。

在反思现有经验研究的基础上,追溯中国城镇化研究中联结理论与经验的方法论也至关重要。通过追溯中国城镇化研究的方法论传统,本文发现20世纪40年代费孝通做出了一系列卓有学科穿透力和时代穿透力的研究,对当下城镇化研究仍然具有极强的启发意义^⑱:首先,费孝通综合历史考察与实地调研凝练出的一般性概念,具有丰富的现实基础和一般性的社会意义。不论是20世纪40年代对中国本土的“城、市、集、镇、都会”历史缘起与功能特征过程的考察,还是20世纪80年代以“集”“镇”为原型的“小城镇”概念,都是在城乡有机团结的组织社会中提炼出的城乡“关系”研究,其社会意义能够超越于地域区划

之上,在全国不同地区都能找到与之相对应的现实对应物。第二,城乡“关系”研究既包括宏观的城乡结构与功能关系,又包含微观上农民家庭的城乡互动关系。费孝通一方面在20世纪40年代基于对中国城乡关系形成原因的历史解读,提出超出当时经济基础的“组合型配合体”概念——改变传统片面的城市对农村的统治关系而走向城市与农村的功能配合关系;另一方面,充分发挥社会学与人类学的优势,从城乡互动中家庭的生计与生活状态发掘城镇化研究的微观视角,从农民家庭城乡联系看城镇化过程中“人”的真实生存状态。第三,与“二元分立论”截然不同,城乡“关系”研究应当是具有历史性、系统性和整体性的研究:首先将各级别的城镇形式与乡村社会视为一个系统和整体,然后根据不同级别的城镇的功能特征,与附近乡民关系的性质进行进阶式研究。这一点在费孝通融合“乡土-城市连续统”概念的社区研究思想中深有体现^⑩,由此方能加深对中国整体社会纵向结构的考察。

城镇化的主体是农民,农民家庭的购房行为是城镇化的核心内容之一。对于几乎每个农民家庭而言,购房都是其市民化最主要的成本,影响着每个家庭内部的经济结构、权力关系与社会网络。农民家庭本位的购房行为研究是城镇化研究中关键但被忽视的方面。城镇化背景下的“购房”行为兼有家庭行动机制的一般性与时代性,有利于研究者由此切入进行更深入的社会学考察。“购房”既包括在任何时代都存在的对“房”的固有需求,也包含着当今社会才产生的“购”的行动,是具有历史性且普遍存在于社区社会的一般性标准。所谓固有需求,即是最基本的生存性需求,每个时代的家庭都对住房有一定的要求,但是具体表现为何种形式则取决于所处的社会形态。随着社会物质生产条件普遍改善,社会中的个人在“衣食住行”等基本生存需求方面的物

质标准也不断变化。现有购房行为研究大多集中于城市人口购房问题,少数关注农民进城购房或从单一的消费行为视角^⑪,或从简单心理因素方面分析^⑫。少数农民购房的社会学研究^⑬虽然点出购房行为在农民家庭城镇化成功实践中的重要意义,但相对忽视了经济结构以外的社会性机制。殊不知,在中国家庭尤其是农民家庭的日常生活中“购房”是一种被赋予特定意义,有目的、有计划的社会行动,具有独特的社会学意涵。它既是社会发展与变迁的产物,又反过来对整个城镇化系统产生不可小觑的影响,是传承社区研究范式,联结微观农民家庭行为研究与宏大城镇化结构研究的关键线索。

与以往不同,本文对“稳健的就近城镇化”这一类型所指代范围的澄清并不是基于单一空间或产业维度的划分,而是从影响农民家庭城镇化实践的现实维度着手,即本地的城乡系统能否满足当地人就近城镇化的经济社会需求。具体表现为三方面条件:有充足的第二、三产业就业承载力,本地人口能够离土不离乡,就近就业;财政对公共服务、社会保障的投入较多;农民进城就业、购房、生活的经济与社会成本相对更易承担。这一类型集中在东部大多数地区和中西部产业基础较好的部分县域。与此相对的,异地城镇化的地区往往受制于本地第二、三产业发展的不足,城镇的就业承载能力低下,劳动力不得不选择外出务工,这在空间上集中于中西部产业经济薄弱的大部分地区。近年来学界关于中西部农民异地城镇化及其相关社会问题的研究较为密集,而在产业基础较好的就近城镇化方面的研究则相对单薄。

本研究一方面立足于农民视角,关注城镇化过程中农民家庭以购房为核心的社会行动,探究这一行动在社会系统中的结构性意义,帮助研究者在城镇化的结构视角下解构现代国家、开放市

场、传统社区如何形塑农民家庭购房、城乡互动等行为,又将产生何种社会后果。另一方面,本研究关注非农就业充分的地区农民家庭实现稳健、可持续的自主城镇化的过程及其社会后果。我们试图将零散的个体体系于有机的社会中,从微观的家庭行动层面——稳健地就近城镇化地区农民家庭的城镇化路径,分析其实现稳健、自主、可持续城镇化所需要的基本条件及其可能产生的新型城乡关系。

二、城镇化背景与村庄概况

本文的经验材料来自从2017年7月到2019年4月在江苏中部T市湖村的5次田野调查,采用参与观察法与深度访谈法,为期58天。湖村是T市发展水平较低的某乡镇中的一个普通自然村。就产业结构而言,湖村和苏中大多数村庄一样,村民以非农收入为主,只有经济较差的家庭仍然将农业视为经济来源的一部分,大多数家庭的中青年都没有农业种植的经历,农业呈现“老人农业”和“穷人农业”特征。湖村农民高比率、高水平的就近城镇化行动能够实现,着实离不开充分吸纳就业的产业结构、重视副业的生计传统、紧密联系的传统城乡关系,以及政府政策的适当引导。

(一)城镇化背景:就业环境、历史因素与政策引导

T市位于长江三角洲北翼的苏中地区,受上海和苏南经济辐射,产业经济稳定发展。20世纪90年代逐渐夯实工业基础,到21世纪,伴随着两个重要契机出现:2003年开始的沿江开发使得苏中地区开始大规模承接上海和苏南地区产业梯度转移,当地房地产和建筑行业也快速兴起。由此,T市劳动力市场吸纳就业的能力出现质的飞跃,工资水平也迅速提高。21世纪以来的进城家

庭,受益于充裕的就业机会,尽管仍有一部分25—45岁的劳动力受城市间工资水平的客观梯度与到苏南或上海务工的低成本影响,选择向苏南和上海季节性流动,但是这种“外流”仅仅是部分年轻劳动力在一定生命阶段的更优选择。到2016年年末,全市常住人口达464.58万人,其中劳动年龄人口(15—64岁)为330.96万人;全市劳动力就业总量近278.1万人^②。有学者依据经济学公式,即某年劳动力需求人数=上年劳动力需求人数×(1+就业弹性系数×经济增长速度),推断出2020年后T市本地的劳动力供给短缺状况仍愈加严重^③。这直接表明,T市产业将在相当长时期内保持着相对富余的就业吸纳能力。

受人多地少的生存条件影响,苏中农民家庭的生计结构具有浓重的“副业”传统。“种地从来不足以养活一家人”的生计需求加上便利的交通条件,在没有政策强行干预的情况下,苏中地区劳动力的就近流动一直较为频繁,属于费孝通所说的“工农混合区”。因此,相较于城镇化明显滞后于工业化的地区,苏中农民在观念和生计方面的城镇化是与当地工业化进程基本同步的。一旦出现开放的劳动力非农就业市场,农民家庭几乎不需要破除什么生计或者观念上的壁垒,便能对家庭的劳动力结构做出较快调整。以T市为例,在20世纪80年代劳动力市场刚刚开放时,处于生存边界上压抑许久的农民家庭就迅速出现了劳动力分工上的调整。以男性为主的农村剩余劳动力就近流向苏南、上海和本地城镇,具有“以生计为面向”“单身进城”和“季节性流动”三个特征;女性则留守村庄,主要承担农业生产与家庭照料的责任。

除了产业经济、传统生计模式、自然地理的条件,政府在公共资源配置、城镇开发规划上的政策行为也对农民家庭的进城决策有不可小觑的影响。例如,2006年“撤点并校”进一步将教育

表 1:湖村家庭的经济分层与购房等级

经济水平	年收入 X (万元) ^a	户数	主要职业类型 ^b	比例 (%)	其中已购房 (户数 / 比例)	购房等级与对应的户数 ^c	等级不一致的非经济因素 ^d
A	X < 5	3	农业 / 临工	7.3	0 / 0%	无	无
B	5 ≤ X < 10	7	工匠 / 工厂职工	17.1	2 / 28.6%	乡镇购房 1 户 市区一级 1 户	升级因素: 强代际支持, 家庭关系很好
C	10 ≤ X < 15	11	工匠 / 个体户	26.8	6 / 54.5%	乡镇购房 2 户 市区一级 3 户 市区二级 1 户	升级因素: 有拆迁补偿, 家庭关系很好
D	15 ≤ X < 20	8	个体户 / 教师 / 职员	19.5	5 / 62.5%	市区一级 3 户 市区二级 1 户 市区三级 1 户	升级因素: 劳动力多, 家庭关系很好
E	X ≥ 20	12	包工头 / 公司管理层	29.3	12 / 100%	市区一级 1 户 市区二级 4 户 市区三级 2 户 市区四级 5 户	降级因素: 家庭关系极差, 对子女期望低
总计	/	41	/	/	/	/	/

注:(a)此收入等级标准是湖村村民观念中认同的经济收入的一般等级。

(b)由于当地农民收入的决定性因素在于劳动力数量,工匠与工厂职工、个体户的职业收入差距不大,因此并不在此做进一步的职业区分。

(c)根据购房所在的城镇级别(乡镇或市区)、区位(中心或边缘)、使用性质(居住或者商业),参照购房成本(考虑到最近二十年内人民币的购买力不等,因此表中的房价、贷款数额等均已折算成当下的货币水平),我们将湖村的购房家庭分为五类(乡镇的商品房均集中在镇中心,因此不存在“乡镇的边缘”;鉴于市区边缘的房价接近乡镇的商业用房,因此我们在类型上将“市区边缘”归入“乡镇商业用房”):乡镇购房(3户):两室两厅 / 100—130 平方米的乡镇居住用房;市区一级(8 户):低于 100 平方米的市区居住用房;或低于 90 平方米的市区商业用房;市区二级(6 户):三室一厅 / 100—130 平方米的市区居住用房;市区三级(3 户):两套以上的市区居住用房,或 100—130 平方米的市区商业用房;市区四级(5 户):市区高档别墅或在一二线城市(如南京、苏州)购房。

(d)所谓“升级因素”或“降级因素”是指“家庭购房等级”与“家庭经济水平”的相对升级或降级。

资源集中于城市,农民家庭对房地产增值的预期,成为 T 市农民进城购房热潮的两大催化剂。2000 年后,极少数凭借当地医疗和舞台器械产业优势发家致富的经济精英引发了村庄第一次进

城热潮。与此同时,大多数农民家庭虽然尚未能购房,但也在迅速积累财富并逐渐习得购房的“风尚”。2006 年“撤点并校”政策的实施成为第二道催化剂,促使已经积累一定财富的家庭陆陆

续续进城购房。到2008年,富人阶层已经出现“购置婚房”的硬性标准。到2015年,综合“教育”“婚姻”“工作”等动机,进城购房已经成为绝大部分家庭发展的核心行动。

(二)村庄家庭的经济分化与购房等级

本研究以实际生活单位为调研对象,暂不计入非独子家庭中分出来的独居老人和单身家庭,共计41户。就家庭结构和规模而言,湖村家庭中有80%是独子或独女户,子代成家立业后一般不与父代分家,代际关系紧密,因此湖村生活的基本单位仍是以主干家庭为主。少数非独子家庭往往是子代一结婚就分家,但是仍然受到父代日常生活上的照料。

在生产生活资料基本商品化和市场化的背景下,就近城镇化地区的农民家庭进城前后的日常生活成本并没有显著变化,农民家庭城镇化的经济成本主要是购房成本,购房行为在农民家庭可持续城镇化的过程中居于核心位置。湖村41户家庭中有25户已购房,比例为61%。剩余未购房的16户家庭中仅有6户明确表示放弃进城购房。

湖村农民家庭的经济存在较明显的分层。依据当地村民的普遍认知,年收入5万元是“脱贫”门槛;年收入10万元是进入村庄中产阶层的门槛;年收入20万元以上的家庭是村庄的富人阶层。为了考察其承担城镇化主要成本(购房)的经济能力,比较经济水平与购房等级的一致性,本文结合所有家庭一年的第二、三产业的现金收入、职业类型的直观特征,将湖村农民家庭的经济状况划分为五个层级:A、B、C、D、E(见表1)。

湖村农户中,劳动力数量与主要职业类型是影响家庭经济能力的两大重要因素。对于B、C两个层级而言,其职业主要是工匠、个体户和占少数的工厂职工,他们虽有职业分途,但是收入差异有限。影响农民家庭经济层级的首要因素

是劳动力数量,这与家庭的生命周期有很大的相关性。3户A类家庭均属于“因病致贫”,且家中劳动力不足,无稳定的非农就业收入,农业和打临工是其主要收入来源。B、C类均是工匠或者职工类家庭,平均一个青壮年劳动力的年均收入约为5万元,如果是夫妻都身体健康、积极劳动,基本能够保障家庭年收入达5—10万元;如果核心家庭中父辈正值壮年,子辈未婚但已经工作,家中有3个劳动力,整个家庭进入生命周期的高潮,就有可能进入C类,年收入达到10—15万元。作为村庄经济分层中“进可攻退可守”的D类家庭,在职业种类上的分化最大,工匠或职工家庭、工商个体户、教师、公务员等均可进入。至于E层级,他们一般是公司的管理层或者包工头等工商业老板,对于这样的人群而言,影响家庭收入的主要因素已然不是家庭的劳动力数量,而是职业类型。

当然,购房类型之间的比重并不是一成不变的。湖村16户未购房家庭中有10户仅仅是受限于经济能力不足而暂未购房。随着近年来湖村所在乡镇的中心镇建设进一步加强:一方面,工业园区项目、中药养生小镇项目带动产业经济迅速发展;另一方面,公共服务与基础设施也日益完善,将提高村民对乡镇房地产的良好预期。在此背景下,乡镇的城市功能完善与较低的购房成本共同降低了有强烈购房意愿的家庭的购房门槛,提供了新一轮的进城机遇。

一般而言,家庭同时作为生产与消费的最基本单元,家庭的经济水平对其不同社会维度的行为选择均有决定性作用。但是综合考察湖村家庭的经济层级与购房等级的一致性,本文发现在村庄家庭普遍能够购房的情境下,经济能力的分化作用弱化。湖村40%的已购房家庭受到非经济因素影响而在购房等级上产生了波动。其中经济水平较高的D、E类家庭占一半以上,经济能

表 2: 影响购房意愿的社会性因素^a

影响维度	具体因素	外显动机 ^b	影响购房意愿的一般条件	
			积极	消极
家庭内部结构性特征	子女性别	婚房刚需	子代为男	子代为女
	儿子的数量		独子	多子
	代际责任伦理	教育、家庭发展	父辈对子辈不计成本的责任伦理;重视子代教育和家庭发展	无
	老人就业与代际支持	家庭发展	富足的就业机会	无
	夫妻关系	家庭发展	无	无
政府引导	城乡公共资源配置	生活品质	差异较大	无
市场利润	房地产收益	投资	行情上涨	无
社群标准	购房与社会评价的关联度	社会评价	普遍的标准,关联度高	无

注:(a)本节主要探究农民家庭购房行为中相对其经济水平升级或降级的影响因素,因此在此节中不再对与经济能力直接关联的“职业类型”做过多讨论。

(b)由于本地就业条件良好,进城家庭大多即买即住,其子代也大多在本地受教育、就业、成家与长期定居,因而看似不同家庭生命阶段的需求,例如婚姻与教育、家庭发展,在当地家庭的购房动机中具有一定的重合性。

力较弱的B、C类家庭,如果家庭整体的购房意愿很高,也很可能促使其选择更高一级的购房等级。这种客观经济水平与现实购房等级之间的不一致性恰恰体现出“购房”作为家庭行动选择的复杂社会性。

三、购房意愿的社会建构

就“房子”最基本的居住功能而言,T市2015年以来“家家要购房”的社会刚需与本地十五年前普及的“家家要楼房”,三十年前要求的“家家盖砖瓦房”并没有本质上的区别,均是人类固有的“居住”需求在特定社会生产力阶段产生出的不同物质表现形式。但是,社会学需要进一步解释在城镇化与社会变迁的结构背景下,这种住房刚需的标准是如何被社会建构出来,又是如何在城镇化过程中形塑了农民家庭的行动逻辑?本

节将探究农民家庭购房行为中客观经济水平与现实购房等级之间不一致性的社会性机制——影响因素以及作用机制。

(一)购房意愿的影响因素

在达到最基本的购房经济门槛之后,大多数家庭在购房等级的抉择上都有一定的自主选择空间。此时,农民家庭的关键行动从动机的形成因素可以被解构成4个主要维度(如表2):农民家庭内部结构特征、国家政策引导、市场收益预期、所在社群的社会评价。这种多维度或积极或消极的综合作用最终影响农民家庭的购房意愿,在原本单一的经济能力分化基础上进一步排列组合,产生复杂的行为分化——经济状况相似的家庭也可能做出大相径庭的购房选择。

1. 家庭结构与伦理关系

农民家庭内部关系基本可以划分为纵向的代际关系(包括其中一代特征对另一代行为的影

响),以及横向的夫妻关系。本文依据湖村社会现实,将对农民家庭内部特征的考察分解为“子女性别”“儿子的数量”“代际责任伦理”“老人就业与代际支持”“夫妻关系”五个方面。

国家政策的引导作用在购房这一行动上主要体现为在县域范围内城乡公共资源配置与公共服务供给水平的差异。农村的教育和医疗资源相对集中于县城,意味着购房行为与农民家庭的“生活品质”直接勾连,是推动农民购房、产生代际分化的政策背景与重要动机。当然,“购房”丰富的社会行动意涵与其作为一项投资行为所具有的经济性质并不冲突。一方面,对房地产市场收益的积极预期使得经济上富裕的家庭更愿意、更主动地购买更多房产;另一方面,城市房产作为一类固定资产,成为村庄共同体内部对一个家庭的财富等级、社会身份等方面新的社会评价标准。

在所有社会性因素中,“子女的性别”对购房行为具有决定性作用。对于所有“有子户”,只有在儿子让父母极其失望、进城前后的经济条件、家庭关系等除子女性别外所有影响因素都是消极的状况下,父母才会放弃进城购房,但仍会坚持尽自己的能力将村屋精装修(参见个案1)。相反,对于独女户家庭,只有同时具备充分的经济能力(经济中上等)和工作、教育、追求更高生活质量等多重动机,才会选择进城买房。在受访的9户独女户中有4户放弃购房,有5户已经购房。放弃购房者均表示“没有必要为女儿承担这么大的经济负担,可以在女儿出嫁的时候补贴男方买房”^⑤,而购房者的经济条件都属于村庄的中上层且购房的直接动机是教育、工作,并非婚姻。不仅如此,尽管有4个独女户女儿的学历状况与工作前景都远高于村庄中同辈群体的平均水平,他们也具备基本的购房能力,但是最终还是选择放弃购房。显然,“好闺女不如坏儿子”,子女先赋性的性别对于家庭购房意愿的影响远远高于自

致性的“出息程度”。

个案1:村民Z,53岁^⑥,瓦匠,年收入6—7万元。Z妻非常懒惰,工作常常是三天打鱼两天晒网,挣的不如花的多。Z的家境不好,2011年盖了小三层楼房,因此欠了二十几万元,直到2018年春债务才还清。其子24岁,曾因盗窃被刑事拘留,Z为了保释儿子花了好几万块钱。2017年儿子与别人合作开烧烤店,很快就倒闭,目前无业,但仍留在城里没有回家。由于儿子没出息,不务正业且几乎没有收入,一家人的开支就靠Z顶着,不得不放弃进城买房。

与“子女性别”相对应,“儿子的数量”是影响家庭购房意愿的另一个子代特征。对于独子家庭,毫无疑问父辈会将大部分积蓄留给儿子;如果是一个儿子且另有女儿,父辈在经济状况允许的情况下会为女儿准备一份体面的嫁妆作为经济上的补偿。如果有不止一个儿子,父辈在送米送粮、帮带小孩等生活照料上仍然一视同仁,但会在现金收入上帮扶经济上略弱的儿子;如果儿子们各自经济状况都比较差,父辈反而会选择对所有子女“袖手旁观”,不提供直接的现金资助(参见个案2)。但是由于湖村家庭中80%都是独生子女家庭,所以不论子女性别如何,在结婚购房这一行为上,父辈对子辈都会有较多的现金支持。

个案2:村民S,男性,66岁,打零工,夫妻俩年收入4万元。大儿子35岁,二儿子33岁,均是工匠,分别育有一子。子代家庭收入均在8万元左右。S每个星期都会给两个小家庭送菜或米油等,两个小孙子均交由S及其妻子照料,孙辈的小项开支(除去奶粉、尿不湿等)由S老两口承担。但是,S明确表示,两个儿子的购房贷款自己并不会帮忙承担,一方面是因为“这一大家子,闲话多,你只要给了谁钱,那就没完没了,再也说不清了,所以不能开这个头”;另一方面,也有养老计

划的理性考虑——“我们也不是什么有钱人家，年轻时养活一大家子，现在老了也得预备着点儿棺材本，真都分给他们也帮不了多少，还不如我们自己留着，有什么情况还能应个急”。

“代际责任与子代发展预期”对苏中农民家庭购房的影响具有地域性。这直接表现为当地家庭传统观念与责任伦理上父辈对子辈“无限责任制”般的代际投入，“不计成本”地支持子女的教育和子代家庭的发展，“子代获得更高的社会身份”（包括接受更高等的教育，在城市安家立足）就是父辈最大的价值目标。这种“父对子”紧密的代际责任伦理成为核心纽带，将整个家庭所有经济与社会资源高度整合起来，以完成艰难的购房目标。

苏中农民家庭父辈具有较强的代际支持能力。这种“代际支持”与经济次发达地区的家庭相比，主要突出表现在老年人有相对稳定的就业机会和不菲的现金收入（参见个案3、个案4）。当地的中青年就近进城务工的月收入大多为3000—5000元不等，到苏南地区务工的月收入大多为4000—6000元不等，这与中西部地区的同龄外出务工人员的差异并不明显。但是由于缺乏充足的本地就业机会，中西部地区的农民工在60岁以后便难有长期稳定的现金收入，其即便有一定的积蓄，对进城购房也是抱着极其谨慎的态度；而非农就业机会充足的就近城镇化地区让苏中中老年人获得长期稳定的现金收入，也使得农民家庭有较为丰厚的资本积累和良好的经济预期，有信心并且有能力完成以购房为核心的家庭城镇化目标。

个案3：村民C，男性，61岁，泥瓦匠，身体健康，能吃苦耐劳。C近年来一直在村附近的工地干活，每天工资120元，几乎天天有活干，月收入3500元左右（当地的装修工每天工资250元，月收入7000元左右；小工则是日工资75元，月收入

2000元左右）。C认为这样的工作他做到70岁应该没问题；如果70岁后体力大大下降了，他仍可以干工资低一些的轻活。

个案4：村民W，女性，75岁，儿子在当地镇上当老师。老人独自居住在村中老宅，家中3亩地以1100元/亩/年价格流转出去。W身体健康，时常在村子附近打零工，一天8个工时，收入60元左右。老人说只要她愿意，不愁找不到打零工的机会，正常情况下每月打零工月入1200元没问题。

作为家庭内部的横向社会关系，“夫妻关系”有两个有趣的特征，一是夫妻关系中产生重大问题的往往是经济上的中上阶层，最典型的问题就是“出轨”。二是在家庭整体的重大社会行动选择上，夫妻关系往往会让位于为子女的未来做理性打算。当经济能力、对子女的预期（包括性别和发展前景）都比较积极的时候，即便是代际关系非常糟糕，夫妻关系濒临破裂，也不足以影响核心家庭为子女做出积极购房行为（参见个案5）。由此可见，在非经济性因素中，子女的状况对于核心家庭的行为选择有更显著的影响，这一点与村庄整体以婚姻和教育为主的购房动机相互印证。

个案5：村民Y，49岁，长期在外省做包工头，年收入在40万元以上。其妻子在本市市区租房子照顾上初三的女儿，婆媳关系非常差。Y虽然很有钱但是因为生的是女儿所以没有买房。Y妻知道丈夫这几年在外省一直有外遇，却因为怕离婚而假装不知道。但是在得知自己已经怀有二胎后，Y妻便和丈夫大吵了一架，闹到人尽皆知。而Y在知道妻子怀有二胎并且很有可能是儿子的时候，便很快偃旗息鼓、乖乖妥协。最终在儿子上幼儿园之前就在市中心买了学区房。

2. 国家政策、投资环境与社群评价

除了行动单位内部的结构因素，湖村家庭

的购房行动还受到外部资源性、经济性因素——国家政策引导、房地产市场收益的影响,二者以催化剂的形式直接引发了村庄购房的第一次热潮。在2000年前后,本地房地产市场的兴起,极少数凭借当地医疗和舞台器械产业优势发家致富的经济精英率先进城。这次热潮的范围仅限于“大老板、富豪”阶层,且事实证明进城购房是一件稳赚不赔、颇有远见的买卖。如个案6所呈现的,购房作为一项成功的长期投资选择,在村庄中上阶层,有经济能力且愿意承担一定投资风险的家庭之中引发热潮。

个案6:村民A夫妇是有名的下海成功的富户,丈夫61岁,妻子60岁。20世纪90年代初期,夫妻俩在无锡承建小工程挣到第一桶金,建起当时村里最气派的小楼房。同时,他们在无锡创业期间认识到房地产市场的前景,认可“买房”的投资价值。2000年,他们在T市的县城先购置第一套三居室。后来,本地房地产的良好前景又刺激夫妻两人进一步投资,分别于2006年、2010年在县城和市区购置了一套三居室、一套四百多平方米的大别墅。现在,除了这座大别墅是家人居住,其他两套房子都已经转售出去。

紧接着,教育政策的调整就引发了第二波浪潮。事实证明国家在“城乡资源分配”上的倾向(尤其是教育资源)对于具备购房能力但购房意愿尚不明晰的家庭,具有强大的助推作用。先就农民家庭最看重的教育资源而言,2006年“撤点并校”政策的实施成为第二道催化剂,促使已经完成一定财富积累的家庭开始断断续续进城购房。具体而言,“撤点并校”政策出台后,湖村一至三年级的小学生需要到距村庄6公里的学校上课,四至六年级的学生需要到8公里外的镇属小学上课,这一变动大大增加了普通家庭照料子女的压力。不仅如此,从2006年起,镇里统一规定,仅三年级及以下的学生可以转学到市里学校,读

到四年级及以上的学生将不允许向外转学,必须在本镇就读初中。不仅仅是在教育资源方面,湖村、距离湖村10公里的乡镇、距离湖村30公里的县城、距离湖村35公里的地级市城区,这4个区域空间具有等级差异鲜明的医疗、交通、文化与生活便民服务。在此背景下,购房对于富裕起来的农民家庭,不仅仅事关孩子的教育条件,还关乎全家人未来的生活质量。个案6中提及的A先生一家与个案7中的X先生一家,他们分别是湖村第一、二波购房浪潮推动整家搬进城的典型。所谓“整家进城”实质上是指他们在青壮年时期就已经将自己生产生活的场域都平移到城里,整个核心家庭在县城生活中生活了十多年,经历了温和的市民化过程,已经充分适应,甚至离不开城市的便利服务。

个案7:村民X夫妇,均47岁,育有一儿一女,儿子12岁,女儿22岁。2008年之前他们在本镇菜场经营鲜肉铺,家庭收入处于村庄中上水平。X夫妇非常重视子女的教育,2004年就将刚念完小学一年级的女儿送到城里借读。2007年小儿子出生,女儿也面临着初中择校的选择。综合多方面的考虑:一是在城里有房就能落户,孩子们便能“名正言顺”在县城读书;二是县城房地产市场逐渐兴起,前景至少不亏;三是儿子以后娶媳妇房子是刚需;四是家庭收入稳定,老人身体健康,还贷有保障。最终,他们搬到县城的菜场做生意,在附近买了第一套三居室。2015年女儿考上大学后,经济上仍有余力的夫妻俩在县城购置了第二套小房子。一家人时常逛逛街、去歌厅(KTV)、看电影,完全过上了市民的生活。

湖村整体的社会关系逐渐松散,但仍然保有熟人社会的信息传播机制、社会评价机制。有效的信息传播机制维持了村庄共同体公共舆论、信息传播和社区压力的社会基础。经济能力是社会评价的焦点,“建房或购房的等级”是衡量和评

价一个家庭经济能力最鲜明的标准。村庄共同体充分的信息流通使每一个家庭都处于公共评价的坐标之中。对于个案8中的F、P两家,村庄公共舆论不仅让他们感受到社会评价的压力,还提供了充分的市场信息以及同等收入水平家庭的成功经验,寻找更为精准可行的行动策略。

个案8:F女士是家庭主妇,35岁;丈夫38岁,是普通木匠;儿子12岁,就读于县城小学。F家庭收入处于村庄中等偏下,原先因为经济能力弱“没有底气购房”,但是一直有为儿子教育和婚姻购房的强烈意愿。2015年,进城生活多年的X夫妇(见个案7)给F出主意,帮助F贷款买了一套两居室学区房。F夫妇成功进城给村庄中低收入水平的家庭以信心,很快有另一户与其经济状况相似的P家庭也进城购房了。

当购房成为一种普遍的、可行的社会评价标准,一个家庭能否购房以及它购房的等级就间接展现了一个家庭的财富累积与社会身份。“买不起房的人家在村里的存在感,正如不会喝酒却坐在酒席上的人一样尴尬”。^②如果将购房视为带有一定竞赛性质的熟人游戏,无子户是自觉的观赛者,有子但买不起房的人则是一开始就被甩出局、被迫边缘化的可怜选手。至于大多数具备参赛资格的家庭,通过经济能力主导、家庭内部关系以及政策、市场与村庄社会的综合影响,在实践上以“购房等级”形式呈现出来。经济能力越强、家庭内部整合度越高的独子家庭越有可能夺得魁首。至此,购房热潮愈演愈烈,已经成为绝大部分家庭发展的核心行动。

(二)购房刚需的社会建构机制

2015年以来购房已经成为T市年轻男性结婚的必要条件,达不到者只能选择残疾、离异或外地的配偶。这种看似发展性的购房行为通过社会性标准的作用,已经不再仅仅是当地家庭能够自主选择的消费行为,而是俨然成为大多数家庭

人口再生产所必须承担的巨大经济成本,更是大多数家庭城镇化的主要经济成本。那么,“刚需房”作为一般性标准或规范,其出现隐含着怎样的功能或价值合理性?不同类型的农民家庭各自又是如何应对这种压力巨大的客观要求呢?

显然,“婚房刚需”是以子代成家为节点而体现出来的硬性社会规范。子代成婚以前实质上是家庭住房资本的积累阶段,这一阶段家庭的经济状况是相对封闭,不参与社会标准评价的。但是当核心家庭中的未婚子女成长为一个独立的社会成员,原生家庭就不得不面临一种至关重要的兼具经济与社会行动意义的结构性调整。一方面,子代成婚对于具有经济单位性质的原生家庭意味着劳动力增加(娶媳妇与入赘女婿)或减少(嫁女儿或儿子入赘)的考量;另一方面,这也意味着社会生活单位的重新调整(是否分家)以及内外社会关系的结构变化(婆媳关系、夫妻关系、姻亲关系)等。

客观上而言,在经济基础较好的苏中地区,“婚房刚需”的出现的确提高了农民家庭积累进城资本的效率,增强了新生代家庭城镇化的经济能力,缓解了进城家庭未来的负债压力,为农民家庭的可持续城镇化提供了有利的前期物质准备。但是,面对带有一定经济能力筛选性质的社会标准,不同经济状况的农民家庭会采取不同的应对机制,最终形成村庄社会内部相对有秩序的婚房、婚礼等级标准——每一经济阶层内部有相对独立、“量力而行”的婚房婚礼标准;购买与家庭经济状况相比更高级别的房子,往往能够获得更高社会评价;“普通的婚宴+更高级别的房子”比“奢华烧钱的婚礼+普通的房子”更易获得高的社会评价;“烧钱”式婚礼越来越少地出现在中等及以下经济能力的家庭中;“修缮村屋”是必需的,也是放弃购房家庭的兜底选择。

对于经济上富裕的家庭而言,除了与婚礼、

彩礼等直接相关的开销外,不仅必须在县城或者市区购置婚房(面积不低于110平方米),还需要修缮村中的楼房,配置与婚房等级相匹配的婚车。因此,湖村年收入在15万元以上的D、E类家庭,结婚直接开支和购房、修缮的总支出不低于180万元。具体包括:购房总支出120万元(其中首付约40万元)、修缮村庄老房子(至少)10万元、购车10万元、彩礼10万元、宴请30万元(城里的酒楼)。相似地,大多数C类家庭(年收入10—15万元)和少数B类家庭(年收入5—10万元)也将购置房产和修缮村屋视为必要选择,但是会暂时放弃购车,并相对控制宴请宾客的开销。

大多数B类家庭(年收入5—10万元),如果男方家庭在支付婚礼基本开销之外,仅能够在房产首付和精装修楼房中承担一个,作为男方的父辈,往往倾向于选择先修缮村屋,认为“村里的房子必须好,然后再考虑进城”。^②但是,如果女方态度强硬,男方的父辈便不得不做出让步,以子代的婚姻大事为先,先付首付,如果是独子家庭,婚后父母也会帮忙一起还按揭。因此,由于B类家庭在经济上相对拮据,虽然仍然能娶到儿媳,但是在男女双方家庭的婚前博弈过程中,男方往往处于明显劣势和退让的地位。如果男方家庭完全没有进城购房的能力(如A类家庭),但是家中有一个健康的劳动力,也能够娶到“门当户对”的媳妇,女方往往相貌较差、学历较低、有过婚史,或者是外地媳妇。即便如此,这类家庭也必须在婚前将村屋翻新(10万元),加上彩礼钱(10万元)、在家中办流水席的费用(20万元),共计花费40万元。

与直接关系到“绝后”生存性问题的婚房刚需不同,“教育购房”成为一种刚需,实质上是源于农民家庭对实现代际间阶层上升的强烈期望。这种强烈期望又与“追求更好的生活品质、更高的社会评价”的软性需求截然不同,因为在

苏中地区“教育”一直都是仅次于生存需求的首要需求。父辈对子辈“无限责任制”般的代际投入尤其体现在教育上的不计成本、精心培育,几乎所有农民家庭皆是以举家之力改善教育环境,谋求子代更高的社会身份。这也能够解释为什么当乡镇与县城的卫生、交通等基础设施条件相近,但房价相差巨大时,大多数农民家庭仍然选择咬着牙进县城;能够解释为什么明明可以将购房行为延迟到子代成人后结婚前,但大多数家庭为了给子代提供更稳定、长期的学习和生活环境,不惧贷款也要尽早地进城购置学区房;也能够解释为什么在经济压力过大的情况下,对子代期望较高的中低收入的家庭也要“拼命进县城”——只有在教育服务一个方面,县城的性价比是最高的。

加入时空维度的视角,研究者发现在婚姻与教育两套“刚需”形成的过程中,社会结构与农民家庭行动者之间的互动又产生了两点新的变化趋向。首先,随着乡镇一级中心镇建设的加快,乡村与乡镇在医疗、交通、娱乐、文化消费等方面的资源配置和公共服务水平逐渐拉开差距。又因为乡镇的房价只有县城水平的一半,当乡镇仅仅在“教育”和“就业”环境上明显落后于县城与市区时,乡镇生活的“性价比”将凸现出来。那么,在家庭生命周期转变到父辈退休的状态时,在城市定居多年,已然适应城市生活娱乐方式,但又难以承担县城较高生活费用或者仍旧带有乡土情结的进城第一代,将很有可能退回到介于都市与乡村之间的乡镇定居,乡镇的零工市场又能够为中老年人提供再就业的机会。

其次,随着房地产市场日益成熟,城市住宅慢慢衍生出增值和盈利空间,也由此激发了一部分对房地产市场抱有乐观收益期望的家庭的“投资”动机。加上县城优越的交通、就业和教育条件,吸纳了不少附近县城的家庭来买房定居,湖

表 3:全部家庭的村庄关联类型

类型	是否购房	户数	比例	收入等级 ^a	职业类型	社会资本重心	城市适应状况 ^b	未来预期
在村型	否	16	39%	A、B	农业、临工、工匠类、工厂职工	村庄	仅实现稳定的城市就业	定居村庄
半城镇化型	是	5	12.2%	C、D	工匠类、个体户、工厂职工	村庄	仅实现稳定的城市就业	定居村庄
回望型	是	16	39%	D、E	个体户、乡镇教师	城市	在城市就业且身份认同模糊	城乡季节性流动
拔根型	是	4	9.8%	E	包工头、公司管理层	城市	在城市就业且对城市的身份认同感强	定居城市

注:(a)对应“表 1:湖村家庭的经济分层与购房等级”中村民家庭经济收入由低至高的 A、B、C、D、E 五个等级。

(b)参见叶继红:《失地农民城市适应的困境与解决路径》,载《中国软科学》2008 年第 1 期。本文沿用有关农民城市适应状况的主流测量维度,从城市就业、社会资本、社会心理或身份认同三个方面描述研究对象的城市适应状况。

村不少中高经济收入的农民家庭窥准时机出售小旧房、购置大新房,甚至直接在更核心的地带购置二套房、三套房,精装修后再出租或出售。现在,经济中高阶层家庭的“刚需”已经不仅限于具体的房产数量,而是追求“更高的投资利润”——房产收入成为进城家庭现金收入的一部分。

在这种情境下,一方面,农民家庭在一定程度上仍然保存着与乡土社会的联结——村社共同体的评价机制、婚房与婚礼的社会标准仍然会影响农民家庭的行为选择。然而,更突出的另一方面是,农民家庭已然在生计结构、生活方式、价值观念等多方面经历着从“村民”到“市民”的复杂转变——更高的生活品质是“更都市”的、“更有面子”的评价标准逐渐在剥离共同体的因素而更“纯粹市场化”。作为第一代购房定居者,他们不可避免地受到村庄共同体与城市社会两套行

为逻辑的复杂建构,在乡土与城市之间辗转并逐步被城市同化。中心镇,在某种程度上将成为承载他们都市生活需求,寄托他们的归来乡愁的平台。

四、城乡延展型家庭与村庄社会变迁

在农民家庭大规模稳健进城的过程中,农民家庭形态、村庄社会形态乃至整个城乡连续统都发生了深刻的社会性变迁。这种新型的、进退有序的城镇化从实现基础到实践过程以至最后形态,既不同于异地城镇化中被迫往返于城乡之间的“候鸟式流动”^②,也不止于“以跨代际家庭为行动单位”“城乡两居”的特征^③。通过对农民购房过程中的家庭经济条件、内部结构,以及政府引导、市场利润、社群标准的逐一讨论,我们发现“城乡延展型家庭”作为城镇化的一种形态,具有

过渡性特征,且满足以下条件:位于充分就业的就近城镇化地区,家庭发展的期待较高,代际关系紧密、支持力度较强。与此同时,进城家庭基于生命周期的不同时期所对应的生产生活需求,深刻影响了村庄的空间居住形态、成员结构与社区性质,呈现一幅幅鲜活的城乡互动图景。

(一)空间上延展的城乡家庭

购房目标的实现意味着农民家庭的城镇生活具备了最关键的物质基础。但是,空间场域上的“进城”并不意味着在价值取向或社会交往上与“乡村社会”决然断裂。除了少数在成年之前就已经高度市民化,仅有鲜少村庄记忆的家庭,大多数进城家庭并未完全跳出乡村。相反,他们在进城以后仍然在城乡之间保持着稳定的互动,成为城乡之间“在空间上延展的家庭”。

根据影响农民家庭当下以及未来与村庄关联状况的5个主要因素:经济收入水平、职业类型、社会资本重心、城市适应状况、未来预期,可将湖村全部家庭分为四种基本类型(见表3)。

“在村型”家庭的生计模式多属于“半耕半工”型,不过即便他们属于村中的最低收入层级,其主要收入也来源于务工,农业收入在家庭收入中的占比很低,务农所花费的时间极少,大多为下班后的碎片化时间。他们平时在附近城区工作,早出晚归,是对村庄社会最熟悉的一类家庭,其中35岁以上的年轻人能够熟识所有村民,也是村庄“红白”事最积极的参与者。这类家庭社会网络、社会资本、生活重心均在村庄,对村庄社会有着较强的依赖。

“半城镇化型”主要是已购房的工匠类家庭;其购房较晚并且成为家庭长期经济负担,很难承担在城市定居的养老成本。他们亦能够熟识所有村民,社会网络、社会资本的重心均在村庄。其进城动机主要是提高经济收入或照顾孩子,对城市的生活习惯、价值观念较不适应;对未来的

预期是“挣够了钱、带大了孩子,就回村”。

“回望型”家庭主要是在本地从事工商业的个体户或者乡镇教师,经济能力较强,能够承担在城养老成本(参见个案7)。这类家庭虽然已经在城市建立起新的社会支持网络,但是进城后仍和村庄保持着较密切的联系,能够熟识大部分村民,村庄社会仍然是其“精神家园”。就未来预期而言,“回望型”家庭主观上希望“落叶归根”,但是客观上仍然不能完全脱离城市的社会网络,最终呈现出“两头跑”、城乡互动频繁的季节性流动。在村庄的生活记忆以及情感寄托,受到情感性与传统性因素影响——“文化的持久力”或者“情感性的需要”,使得这类家庭仍然保持与村庄社会积极互动的“惯性”。

“拔根型”主要是收入较高的包工头和公司高管家庭,其最鲜明的共同特征是离村时间早、收入水平高;认同城市的生活习惯、价值观念,甚至较为排斥村庄某些传统的交往习惯。其生活重心、社会网络与社会资本的重心均在村外,在父辈去世后便完全脱离村庄社会。

显然,“回望型”与“半城镇化型”家庭都呈现出“城乡季节性”或“候鸟式”流动的趋势。所不同的是,“半城镇化型”家庭更多是受经济条件限制不得不回到村庄,而“回望型”家庭几乎不受客观经济条件约束,有更多能动选择的空间。尽管这两类家庭表面上都呈现“从城市到农村”的趋势,与“逆城市化”有相似之处,但两者间仍有本质上的区别。城市化是人口向城市集中的过程,逆城市化是人口从大城市向小的都市区、城郊、小城镇甚至农村迁移的分散化过程,这两者本质上都默认了人口是定居在城区内或城区外的,是二选一。但是“回望型”与“半城镇化型”家庭,既不完全脱离村庄,也不完全离开城市,他们是介于城乡之间,往返于城乡并且呈现出季节性的、自由选择的流动。从动态和时间维度来看,他们

是“候鸟式”流动;从静态和空间维度来看,则是“在城乡空间上延展的家庭”。

当然,“候鸟式”流动并不是在城乡两端均匀地分配时间,仍然是有重心在城市和重心在村庄两种不同的侧重。“半城镇化型”家庭的重心始终在村庄,不论是年轻时为生计、为子辈教育在城市置房,还是年老时为子辈、为孙辈的代际支持不得不往返于城乡之间,他们的社会认同、社会支持与生活期望始终是在村庄之中。但对于“回望型”家庭而言,他们已经适应城市社会生活,在城市有了新的社会支持网,子代已经完全扎根于城市,他们的生活重心在城市之中。对村庄社会交往圈的情感寄托、老年闲暇生活的预期以及对少年时成长环境的怀念,这些主观性的情感因素是促使他们回到村庄的主要原因;也正因此,他们并不会在村庄长期定居,主要是在适宜“避暑”的夏季或者闲暇时间回到村庄暂居一两周。因此,对于“半城镇化型”家庭而言,村庄是最终归宿、最终的“家”;而对于“回望型”家庭而言,村屋仅仅是“城外别墅”,是可供休闲的“心灵氧吧”。

(二)中年返乡与村庄社区新形态

从2013年起,以“半城镇化型”和“回望型”为主体的进城家庭在村庄中掀起一股“返乡建房热”并且愈演愈烈。目前,25户进城家庭中有14户已经回村翻新或者重建村屋,其中年收入在15—20万元的有2户,其余12户年收入均在20万元以上。有不少家庭在城市有2套房,其经济能力完全足以支撑在城市长期定居,但是耗费20—150万元不等的成本回村建房,其背后的行为机制以及影响值得推敲。

这些家庭返乡建房的直接动机大多是复合式的——某个重要家庭事件加上养老计划。例如“儿子结婚和自己未来养老”,“女儿二十岁生日和自己未来养老”,“老母亲七十大寿和自己未来养老”等,这些看似没有关联的事件背后有一

个关键的共性,就是这些农户都处于家庭生命周期高潮的末尾阶段。这一阶段大约对应着进城第一代人的45—55岁,此时他们的购房还贷、子女的结婚支出积累已经基本完成。不论是基于休闲养老等具体动机还是受传统观念影响,修房、建房都是这辈人下一阶段最重要的任务:“家里的房子才是一个人最重要的门面”^⑩,“我得趁自己还有精力、有积蓄的时候把家里的房子弄好”,“进城说到底是为了把下一代送出去,我们自己始终是要回来的”^⑪。这也能解释为何大多数家庭不约而同地在这个年龄段进行这项经济负担与精神压力兼具的任务。

与中西部地区务工者不同,受益于本地第二、三产业的就业承载力,苏中地区的务工者即便在青壮年时期受工资梯度的吸引外出到苏南或上海务工,他们中的大多数也能够中年时期(男性在45—55岁间,女性普遍更早)回流到本地找到长期稳定的工作,兼顾家庭生活与经济收入。仅就湖村而言,60—70多岁的老年人亦能够在村庄附近的小作坊或者农场打零工(月收入为1200—3000元),能在很大程度上补贴家庭开支,甚至资助子女进城。归根究底,本地富足的就业机会滋养了这些牵挂村庄的中年人、留守村庄的老年人,使他们能够兼顾留在村庄与获得体面的物质生活。由此,正在湖村愈演愈烈的返乡建房热潮一方面是进城第一代对未来村庄生活预期的现实表征,另一方面也指明了未来村庄社会成员的结构特征。

五、稳健的城镇化与社会“溶解”

作为就近城镇化的一种现实路径,苏中农民家庭基于产业经济发展的红利,形成了以“离土不离乡的非农就业”为主的生计模式,代表着转型时期就近城镇化地区农民家庭再生产的一般

方式。在这种家庭再生产过程中,考察农民家庭微观生计结构、核心城镇化行动与宏观经济社会生活维度的内在关联机制,有利于挖掘苏中农民家庭高稳健性、高自主参与度的城镇化条件以及城乡社会温和“溶解”、分化演变进而重构的过程。

(一)稳健、温和的自主城镇化

农民城镇化可分为就近或就地城镇化、异地城镇化两种类型。符合就近或就地城镇化条件的主要是在第二、三产业集聚的东部地区和中西部中心城市等产业经济较发达的地区,其特点是:有充足的非农就业承载力,本地人口能够离土不离乡、就近就业;财政对公共服务、社会保障的投入较多;农民进城就业、购房、生活的经济与社会成本相对更易承担。异地城镇化主要发生在中西部经济欠发达地区,受制于本地第二、三产业发展的不足,城镇的就业承载能力低下,劳动力不得不选择外出务工。因此,与呈现出快速激烈、难持续的异地城镇化迥然不同,在城镇化与工业化历时较久且相对同步的东部沿海地区,农民家庭往往是就近就地城镇化。较好的区域经济基础与适应现代市场经济的生计传统,这二者最终凝结成农民家庭在城镇化成本负担能力上的鲜明经济优势。

不仅如此,就农民家庭行动的微观层面而言,苏中农民家庭的城镇化行动具有高自主参与度、高稳健性的特征。除了与政策的稳健性直接相关,这在根本上还是取决于在城市长期生活的新生代家庭独立承担城市生活成本以及独立抵御新的社会风险的能力。显然,即便同样是以“跨代际家庭”为经济与社会生活的基本单位,在进城成本的代际分担机制上,在产业经济较好的地区子代家庭对代际支持依赖较小,而次发达地区子代家庭的进城行动则高度依赖代际支持甚至取决于更大范围内的社会支持强度,这种“独

立式进城”与“接力式进城”策略显然有着本质区别。

当然,从城乡时空互动的基本条件出发,现代交通与通讯技术进一步削弱了城乡之间空间距离的实际影响,为农民家庭进城后仍然维持相对稳定且频繁的城乡互动提供了重要的客观条件。在这样一个逐渐加强的“城乡时空连续统”中,村庄良好的自然环境与公共服务条件对愈加关注闲暇生活娱乐的家庭产生返乡的吸引力,使得不少已经摆脱生计焦虑的家庭能够自主选择“在城或返乡生活”。农民家庭的生命周期开始呈现“工作在城市,休闲在村庄”,“年轻在城市,养老在村庄”的空间分化。城市与乡村社会的关系也在此微观基础上逐渐产生变化,互动更加规律、边界逐渐模糊、功能相对弥合,过程演化温和而渐进。

(二)村庄边界的“溶解”与平和变迁

20世纪90年代至今,湖村经历了全面而渐进的现代化改造——农民职业的普遍非农化、城市生活经历的长期积累、城市生活方式与文化观念的习得,在近三十年的城乡互动过程中逐渐推动村庄社会生活内容的全面城镇化,最终形成具有“时空连续统”特性的新型城乡关系。

十多年前湖村村民就普遍从事工商业,他们仅仅是户籍意义上的“农民”而非职业身份上的农民。这一职业变革带来的现金收入不仅为农民对城市生活习惯的崇拜与追随提供了至关重要的现实基础,还使得村民在现代社会的生产关系中习得了“及时结算”的理性金钱观,传统社会的人情关系也逐步呈现理性化和及时清算的特征。即便是在购房大事上,湖村家庭也普遍遵循着“宁向银行付利息,不向亲戚开口借”^③的行为逻辑。

货币这个“公分母”开始“通约”一切,原本长期的、可预期的、有来有回的熟人社会互惠机制

消解。以“日常帮工”的市场化与“私家监控”的普及为例,最近2—3年,不仅诸如建房和农忙的大型活动普遍会外包给专业的工程队,而且诸如庭院除草、打扫卫生等“短工”市场也逐渐成熟,形成了固定的时薪标准。除亲兄弟姐妹间仍然存在以“人情”为基础的互助行为,其他主体之间一般都是“货币购买服务”。与此同时,鲜少有盗窃发生的村庄出现了安装私家监控的潮流。这些家庭要么是因为和邻居有矛盾而有意防备,甚至以此羞辱对方;要么是经常在城乡间流动,对邻里缺乏信任——“装监控求个心安”,^④“现在的人都图钱,监控比邻居靠得住,又不用麻烦人”^⑤。农民家庭的日常生产、生活需求都能够通过市场得到满足,通约的货币畅通无阻,村庄内部原有的伦理、规则,甚至“人情味”都逐步消解。

城乡流动性的加强与村民之间的职业分途,使得村庄成员失去了日常互动的共同场域。虽然同为湖村人,有着血缘、地缘纽带,但是由于平时分处于不同的行业和交往圈子中,再社会化的环境不同使得彼此间的陌生感不断增加,曾经知根知底的伙伴成为“大门口的陌生人”。这一点与中西部地区有着根本的不同——中西部村庄中陌生化的首要原因是劳动力流向异地,而湖村这样发达地区的村庄中更凸显的因素则是职业分途。村庄社会不同主体间社会网络的异质性提高,甚至陌生化;农民家庭对村社共同体、村社文化的认同度逐步下降,村庄内部的整合程度大大降低。村庄原本基于社会舆论与传统礼俗的规范力量不复存在,对外的排他性也显著降低,即便是外来资本和村外的务工人员也能够融入村庄社会。

除了日益趋同于城市社区普通市民关系的邻里关系,越来越热的城市生活风尚与价值观念潮流也是村庄社会城镇化过程的重要社会表征。21世纪初出于投资目的率先进城购房的中

高收入家庭(E类“大老板、富豪”和少数D类“公务员、教师、个体户”)作为这场“城市模仿秀”最先的“领舞者”,以“率先购房”为标志成为“村庄的榜样”,将城市的生活习惯与文化风尚带入村庄。这种对城市生活形式的追随是全方位的、良莠不分的,即认为“凡是城里的都是好的,值得模仿的”。二十年前,便捷卫生的煤气灶和抽水马桶在湖村逐步兴起,与之同时,也有很多农民卖掉家养的草鸡蛋买来“时尚的”“味道鲜美”的方便面给小孩“补营养”;15年前,很多家庭会特意选用一次性碗筷和纸杯来招待贵客,因为“这比家里的餐具卫生”;近几年,不论是住房的结构还是装修的风格、审美与时尚的标准,甚至是广场舞的曲目、舞种,都与城市保持同步。实际上,相较于电视机、互联网等新媒体的传播,农民家庭日益频繁的城乡互动才是将城市的生活方式、价值观念、交往方式浸透到村庄的根本途径。一旦村庄的文化主体性丧失,最终难逃被城市文明同化、吞并的命运。

城市的陌生文化已然突破了村庄的社会性壁垒,延展到了村庄内部的社会生活中。农民家庭是这一延展过程的行动主体,他们主动参与和积极模仿城市社会风尚,习得新的社会规范,最终形成了具有复合特征的城-乡生活形态。

值得说明的是,虽然湖村的确在社会的急剧变迁过程中丧失了自身的主体性与内聚力,但是湖村的这一历程与中西部地区的很多村庄存在着明显的区别。中西部地区的很多村庄在人口大规模外流后呈现“无主体”、“空心化”、失序等社会结构性特征,传统的价值体系快速坍塌,社会趋于解组。相比于此,湖村的变化是相对温和渐进的,犹如“温水煮青蛙”,且并未出现秩序的混乱和明显的道德危机,湖村在逐渐丧失自身价值和意义生产能力的同时,城市的生活习惯、价值观念、社会交往逻辑、规则体系等元素逐步渗

透进村庄,重构了村庄社会的新文化、新潮流。

如果说中西部地区村庄的巨变带有“社会解组”的特征,那么我们认为湖村的城镇化过程类似于物理学的“溶解”现象^⑩。我们将此定义为“社会‘溶解’”——一套独立文化体的社会联结机制、价值体系和制度规范渐进地向另一套强势的文化体平和演变的过程。非农产业发达地区的城镇化不仅温和渐进,更具有强大的延展性,形成中国特色的家庭自主、双向流动、温和渐进、功能互补的“城乡延展型社会”。随着城乡之间时空距离感的进一步削弱,这样的“延展性”特征将适用于更广阔的地区。值得强调的是,乡村社会的“溶解”是对当今社会“城乡延展”过程的概念性凝练,可以将其视为传统的城乡两套文化体双向渗透、流变的过程。湖村的实践分析就是致力于展现当下中国发达地区“延展型城乡社会”的一个横截面。

今天,在展望湖村这类村庄的未来时,我们注意到就其最核心的社会组织而言,在基础设施与公共服务配套良好,土地过半外包流转,生产生活中互助合作与纠纷冲突逐渐减少的前提下,村委会的功能已经大多无异于城市中的“社区居委会加物业公司”,其工作机制也越来越程式化、文牍化、去乡土化。

就社会成员与社区功能而言,大部分进城第一代仍愿意往返于城乡之间,甚至回村养老。因为对这辈人而言,村屋不仅仅是一个宅院,更包含情感的寄托,是精神家园。然而,他们的子代从小在城市长大,其生活习惯、生活面向完全是城市化的,父辈那种对故土的留恋已了然无存。对他们来说,村屋更多只是资产性的存在而非附着情感的家园。由此,我们可以预期,在未来的二三十年内,村庄可能将不再是一个功能完整的社会,而更像是一个附属城市的后花园。随着第一代进城者逐渐逝去,他们的子代还会像父辈

那样回望,甚至固守家园吗?

注释:

①周飞舟等:《从工业城镇化、土地城镇化到人口城镇化:中国特色城镇化道路的社会学考察》,载《社会发展研究》2018年第1期。

②Lous Wirth, “Urbanization As a Way of Life,” *American Journal of Sociology*, Vol. 44, No. 1 (1938).

③周飞舟等:《从工业城镇化、土地城镇化到人口城镇化:中国特色城镇化道路的社会学考察》。

④董磊明、郭俊霞:《乡土社会中的面子观与乡村治理》,载《中国社会科学》2017年第8期。

⑤谭同学:《桥村有道:转型乡村的道德、权力与社会结构》,上海:三联书店2010年版;焦长权、周飞舟:《“资本下乡”与村庄的再造》,载《中国社会科学》2016年第1期。

⑥白南生、何宇鹏:《回乡,还是外出?——安徽四川二省农村外出劳动力回流研究》,载《社会学研究》2002年第3期。

⑦贺雪峰、董磊明:《农民工外出务工的逻辑与中国的城市化道路》,载《中国农村观察》2009年第2期。

⑧李代、张春泥:《外出还是留守?——农村夫妻外出安排的经验研究》,载《社会学研究》2016年第5期。

⑨王春光:《新生代农村流动人口的社会认同与城乡融合的关系》,载《社会学研究》2001年第3期;王春光:《农村流动人口的“半城市化”问题研究》,载《社会学研究》2006年第5期;张文宏、雷开春:《城市新移民社会融合的结构、现状与影响因素分析》,载《社会学研究》2008年第5期;杨菊华:《中国流动人口的社会融入研究》,载《中国社会科学》2015年第2期;陈云松、张翼:《城镇化的不平等效应与社会融合》,载《中国社会科学》2015年第6期。

⑩李培林、田丰:《中国农民工社会融入的代际比较》,载《社会》2012年第5期。

⑪吴重庆:《无主体熟人社会及社会重建》,北京:社会

科学文献出版社2014年版。

⑫周飞舟、王绍琛:《农民上楼与资本下乡:城镇化的社会学研究》,载《中国社会科学》2015年第1期。

⑬董磊明等:《结构混乱与迎法下乡——河南宋村法律实践的解读》,载《中国社会科学》2018年第5期。

⑭朱晓阳:《“乡-城两栖”与中国二元社会的变革》,载《文化纵横》2018年第4期。

⑮张建雷:《接力式进城:代际支持与农民城镇化的成本分担机制研究——基于皖东淡水镇的调查》,载《南京农业大学学报(社会科学版)》2017年第5期。

⑯夏柱智、贺雪峰:《半工半耕与中国渐进城镇化模式》,载《中国社会科学》2017年第12期。

⑰[英]安东尼·吉登斯:《社会的构成:结构化理论大纲》,李康、李猛译,北京:中国人民大学出版社2016年版,第132—137页。

⑱费孝通:《费孝通全集》第6卷(1948—1949),呼和浩特:内蒙古人民出版社2009年版,第200—206,278—286页。

⑲张江华:《“乡土”与超越“乡土”:费孝通与雷德斐尔德的文明社会研究》,载《社会》2015年第4期。

⑳耿进强、李景国:《农民进城购房支付能力实证研究》,载《西北农林科技大学学报(社会科学版)》2018年第3期。

㉑刘旭红:《农民进城购房意愿的影响因素研究——基于河北省定州市的实证分析》,西南大学硕士学位论文,2015年。

㉒张建雷:《接力式进城:代际支持与农民城镇化的成本分担机制研究——基于皖东淡水镇的调查》。

㉓《2016年T市人口发展状况分析》,江苏省T市统计局

网站,http://tjj.taizhou.gov.cn/art/2017/6/1/art_2444_1143593.html。

㉔黄毅、李健:《2020—2100年泰州市劳动力供求趋势研究》,载《经济研究导刊》2013年第17期。

㉕来自笔者于2017年8月13日对湖村村民ZCQ的访谈。

㉖本文的研究个案中,所有相关人员的年龄均按2019年计算。

㉗来自笔者于2017年7月24日对湖村村民SBH的访谈。

㉘来自笔者于2018年1月21日对湖村村民WXL的访谈。

㉙夏柱智、贺雪峰:《半工半耕与中国渐进城镇化模式》。该文描述以个体为行动单位的农民工“经济、社会条件不充分”而不得不“往返于城乡之间”的生存形态,将其生动概括为“候鸟式流动”。

㉚朱晓阳:《“乡-城两栖”与中国二元社会的变革》。

㉛来自笔者于2018年2月3日对湖村村民ZQL的访谈。

㉜来自笔者于2018年1月24日对湖村村民ZXH、ZXS两兄弟的访谈。

㉝来自笔者于2019年2月8日对湖村村民SZ的访谈。

㉞来自笔者于2018年7月11日对湖村驻村医生YBC的访谈。

㉟来自笔者于2017年8月5日对湖村村民HG的访谈。

㊱物理学中的“溶解”是指:一种物质(溶质)分散于另一种物质(溶剂)中成为溶液的过程,如食盐或蔗糖溶解于水而成水溶液。

责任编辑:皮莉莉

of social capital dynamics in the reform-era China.

Keyword: marketization, social capital, social capital fields, social capital reserve

House Purchasing, Urban-Rural Extension, and the “Dissolution” of Society: An Analysis of the Near-by Urbanization in Hu Village, Jiangsu 158

Dong Leiming & Zhang-Xu Lijing

Abstract: Urbanization with Chinese characteristics is a proactive practice in which the farming households take both their internal conditions and the external environment into comprehensive consideration. The house purchasing behavior of the farming households constitutes the core content of urbanization, which is not only determined by their current savings and future economic expectations, but also subject to the complex interaction between three layers of structure, namely, the macro policy and market environment, the meso traditional village society, and the micro internal characteristics of the farming households. This is the general mechanism driving the behavior choice of the farming households during the transition period. Under this mechanism, a new type of urban-rural households sprawls in space in the nearby urbanization area where employment opportunity abounds. Finally, the rural society gradually “dissolves” and a stable, moderately evolved type of autonomous urbanization with Chinese characteristics is formed.

Keywords: farming households, house purchasing behavior, autonomous urbanization, urban-rural extension, social “dissolution”

LAW AND POLITICS

National City: The Institutional Origin of the Risk of Transitional Cities 178

He Yanling & Zhao Junyuan

Abstract: To explain the formation of urban risk, the city must be placed in the institutional context of national governance. Since the founding of New China, especially since the reform and opening up, the central and local governments have continuously changed the attributes of the city to achieve the transformation of national governance. In the period of industrialization, the city is an industrial production region set apart from the rural areas. In the period of market-oriented reforms and urbanization, the city is a venue of agglomeration and consumption. In the post-market era, the city becomes a capital “amplifier”. The close integration of national governance objectives with the city has given rise to the national city. The urbanization process in China's social transformation essentially highlights the change, replacement, and evolution in space of the subjects with diversified interest and the complicated social processes. The concept of the national city means that urban risk is the structural contradiction of a transitional country as is expressed in the city, and the nature of the city itself has deepened this contradiction. The complexity of urban governance is that inhabitants at different levels may all be the