



阶层分化、资源动员与村级贿选现象

——以东部地区G镇调查为基础

杨华¹, 罗兴佐²

(1. 华中科技大学 马克思主义学院, 湖北 武汉 430074;

2. 西南政法大学 政治与公共管理学院, 重庆 401120)

摘要: 村级贿选是东部地区村级民主选举的顽疾, 它的发生除了制度不健全外, 主要与当地农民高度分化有关。高度分化导致高收入阶层农民较低收入阶层农民更有意愿竞选村干部, 而低收入阶层农民的原子化和离散化, 则进一步降低了他们的一致行动能力和政治效能感。同时, 高度分化造成了阶层间的区隔和不信任感, 亲情、人情和面子等传统动员方式失效, 贿选成为有效的动员方式。村级贿选加剧了上层农民对村庄政治的垄断, 加深了低收入阶层农民的政治无力感, 需要在政治和技术层面予以遏制。

关键词: 阶层分化; 资源动员; 村级贿选; 阶层关系

中图分类号: C912.3 **文献标志码:** A **文章编号:** 1671-7465(2018)02-0056-10

一、问题的提出

在东部发达农村地区调研时, 我们发现当地村级选举中存在比较严重的贿选现象。不仅村委会、村民小组长和村民代表选举中有贿选, 党支部选举中贿选现象也比较突出。村级贿选偏离了民主制度设置的初衷, 造成了村庄政治排斥, 引起村庄社会冲突和亲密关系瓦解^[1], 并在村庄中构筑了一个以富人为中心的, 缺乏公共性和不可逆的权力结构^[2]。对村级贿选原因的分析, 成为村民委员会选举和村庄政治研究的重要组成部分。

既有对村级贿选原因的研究主要有以下几种观点: 一是制度缺陷论, 认为村级选举各项制度设置的固有缺陷是导致贿选发生的根本原因, 要杜绝贿选的发生只有进一步完善制度。这些制度缺陷主要包括法律法规的严密性和制度约束的刚性不足^[3], 村级民主机制和权力监督机制不健全^[4], 选举制度有漏洞^[5], 选举过程缺乏监督^[6], 等等。二是文化素养论, 该论断产生于对制度决定论的质疑, 它认为村级选举及民主制度已经相当健全和完善, 但是村级贿选却愈演愈烈, 根源就在于我国农民受传统文化、人情网络影响至深^[7], 没有民主权利的观念, 民主文化素养不高, 因而即便给予他们民主选举的权利也不会珍惜^[8]。三是资源争夺论, 该观点认为, 村级资源丰富、利益密集是贿选产生的前提条件^[9], 而村民之所以会热衷于参与村级竞选, 目的就在于争夺村庄资源再分配的权力。资源丰富的村庄主要包括东部集体资源多的村庄、城郊农村等待开发的村庄、矿藏资源丰富的村庄等^[10]。村庄资源越多, 管理越不规范, 村级选举就越激烈, 贿选也就越可能发生。四是社会基础论, 该论断认为, 并不是所有村级选举都存在贿选现象, 这

收稿日期: 2017-06-19

基金项目: 重庆市社会科学基金项目“法治化背景下基层信访工作模式创新研究”(2015YBZZ021)

作者简介: 杨华, 男, 华中科技大学马克思主义学院副教授, 博士, E-mail: yanglaizhi1981@163.com; 罗兴佐, 男, 西南政法大学政治与公共管理学院教授, 博士。

与村庄社会结构有密切关系,在宗族型或小亲族型,村庄权力结构“模化”程度较高,即便村庄选举有派性合纵连横,拉票竞选现象,但由于选票较为固定,一般不存在贿选现象。而在村民原子化程度较高的村庄,贿选就更可能成为选举动员的手段^[11]。

村级选举从 20 世纪 90 年代末实行以来,已经过了十几年数届选举的历练,选举制度安排有了很大的改善,相关配套制度日臻完善,选民对选举的认识也得到了很大程度提高。但为什么东部村庄的贿选现象却愈发严重,贿选金额越来越大?已有研究尚未清晰有力地解释该现象。笔者在东部地区 G 镇调查发现,村级贿选现象的频发和高发,与农村阶层高度分化密切相关。正是阶层的高度分化导致阶层内部的高度竞争与阶层之间的高度排斥,形塑了村级选举中的贿选。

G 镇位于东部沿海,区域面积 105.7 平方公里,辖 23 个行政村(社区),常住人口 13 万多,其中户籍人口 6.3 万,流动人口近 7 万。G 镇交通便利,区位优势明显。2012 年实现生产总值 106.31 亿元,财政收入 15.38 亿元,农民人均纯收入 33627 元。G 镇现有两家中国 500 强企业、6 家上市企业、两家百亿元企业、6 家 10 亿元以上企业、300 多家规模以上企业,以及 4000 多家中小企业和数以万计的家庭作坊。由于工商业比较发达,G 镇农民职业分疏较大,不同职业的收入差距比较大,从年收入数百万上千万元到一两万元不等,从而造成了当地农民经济上的巨大分化。在经济上处于上层的农民将自身经济上的优势转化为政治、社会和文化上的优势,对村庄优质资源进行总体性占有^[12]。因此,从经济水平的角度对 G 镇农民进行阶层划分,能够较为客观地反映当地社会分层情况(详见下表 1)。

表 1 G 镇农村阶层分化情况

社会分层	经济分化	职业分化	占总户数(%)	年净收入(万元)
上层农民	富豪农民	中上规模企业主	2.5	≥200
	富裕农民	中等规模企业主	7.5	50~200
中间农民	中等农民	小规模企业主,个体工商户,家庭作坊,技术管理工人	30.0	20~50
下层农民	普通农民	工厂普工,农村文化技术人员,半工半耕户	50.0	5~20
	贫弱农民	半工半耕户,纯务农户,老弱病残家庭	10.0	2~5

G 镇农民可以分为上层农民、中间农民和下层农民三个阶层,他们在经济收入、社会关系、消费水平、价值观念、政治参与等方面都有较大差别。上层农民由富豪农民和富裕农民构成,他们都是村里的中等规模以上的企业主,年收入在 50 万元以上,有的达到了上千万元。他们具有较广的超社区关系网络,有着较强的参与村庄政治的意愿,并通过巨资贿选掌控村庄政治权力。村里的主职干部(支书和主任)一般由富豪农民担任,其他如两委委员、小组长、村民代表等也皆由上层农民担任。中间农民由小规模企业主、个体工商户、家庭作坊主、技术管理人员构成,年收入在 20 万~50 万元。中间农民在产业上与上层农民有密切关联,因此他们在社会关系上与上层农民交好,在村庄选举中他们充当上层农民的拉票人和跑腿者。下层农民由普通农民和贫弱农民构成,他们是农村的低收入阶层,占农民的多数(60%)。下层农民既无资源也无“资格”参与村庄政治竞选,他们在村级选举中是被动员和贿选的对象。

二、上层农民的强竞选意愿与贿选的“可能性”

贿选的首要条件是要有贿选主体。在 G 镇,从均质农民中分化出来的上层农民,对获得村组干部职位动力十足,且他们有经济实力参与选举,一旦他们之间形成高度竞争,贿选就有了可能性。

(一) 上层农民的竞选意愿: 政治地位、社会关系与企业发展

东部地区是利益密集型地区,村集体掌握着丰厚的资源、资金和资产的再分配权力。因为

工商业发达、城市化快速推进,东部地区农村的土地增值较快,集体土地的增值收益成为村集体最重要的公共利益,包括宅基地和集体建设用地。掌握了村庄政治权力,就意味着掌握了村庄公共资源的再分配权,决定资源的流向。在村庄各阶层中,上层农民对竞选村组干部的主观意愿最强烈,源于他们对政治地位、社会关系与企业发展有着更强烈的需求。

一是政治声望和社会地位。上层农民在经济上拉开了与下层农民的距离,掌握了镇域范围内的市场机会和经济空间,他们便通过消费和人情往来,在镇域范围内构建上层农民的圈子,垄断高质量的社会关系网络资源,而竞选村组干部则可以获得政治声望资源。C村一个村委委员的回答具有代表性,他说:“我们祖宗十八代都是贫农,没有一个当官的。现在有钱了,花钱买个村干部当当,也算是光宗耀祖。”当了村组干部后,在村里的地位和声望就提高了。在上层农民内部,谁的头上有顶村干部的帽子,他在上层圈子中的地位就凸显出来,并能一改“土豪”“暴发户”的形象^[13],成为大家追捧、结交的对象。

二是扩展高质量的社会关系。G镇的上层农民都是中小企业主,对他们而言,社会关系网络意味着融资、信息、土地、技术、信贷担保、市场机会等资源,而这些资源正是他们扩大企业规模、进行产业升级的基础,所以他们十分注重构建和保持各种高质量的关系网络。担任村干部是扩张高质量关系网络的便捷途径,能在上层农民内部扩张关系。因为有了村干部的头衔,他们便可节省构建社会关系的成本,还可以扩张与基层官员的关系。基层官员控制政策和资源的分配权,甚至掌握着上层农民企业的“生杀大权”,担任村干部是与他们建立公共和私人关系的最佳渠道。正如G镇一个村支书所说,“在我们这里,亿万富翁没什么,太多了。但如果你是村支书,你就可以直接去敲镇委书记、县委书记的大门”。

三是扩张资源,发展企业。担任村干部意味着掌握村庄公共资源的再分配权^[14],支持某人竞选村干部则是间接掌握资源的再分配权力。东部地区工业发达,土地升值较快。2000年以后,当地用地指标收紧,宅基地和建设用地成为稀缺资源,是各阶层农民争夺的主要资源。村集体建设用地是上层农民企业家突破土地瓶颈的重要资源。上层农民垄断村庄权力后,直接通过权力将资源分配给村干部和上层农民。上层农民与村干部有关系,与基层政府也有关系,就更容易分配到稀缺资源。村干部还可以通过制定有利于上层农民的村级政策分配利益,譬如在分配宅基地资源时,通过竞拍来分配。这个政策看似公平,但将一亩宅基地拍到三四十万元,其实只对上层农民有利,下层农民即便拍到了也建不起^[15]。还有诸如全村农户免交水电费,由村集体资金代为交付。这个政策对经营工厂企业的上层农民最有利,他们一个月的水电费要几千元甚至上万元,而普通农户一个月的水电费才数十元。有的上层农民直接霸占村庄公共资源,包括水稻田、山林、堰塘等,既不交租金,也不交水电费,村干部为了维护关系或碍于面子而不闻不问。

另外,担任村干部可以构建和保持与基层官员的良好关系,继而可以影响政府政策导向和资源流向。这些政策和资源包括工程项目、税收优惠、银行贷款、工商业用地、宅基地指标、企业转型升级的政策扶持等。上层农民通过担任村干部或支持村干部竞选,可以获得这些政策和资源,以进一步发展自己的企业。譬如,在农村城镇化背景下,村庄改造、农房拆建、在景观上融入城市小区及大量村内市政工程建设等,都有大量的工程建设,基层政府通过定向招标或拆解项目的方式将工程承包给上层农民的企业。再如,上层农民若担任村干部,其在银行的信用就提高了,有利于向银行借贷。上层农民还可以直接向镇政府申请保留宅基地指标。还如,政府在村里征地拆迁,将农用地转变为工业用地,为了调动村干部的积极性,会低价“卖”一些土地给村干部,尤其是主职干部。村干部既可以用这些土地来扩大企业生产,也可以高价出售。当前,东部沿海地区政府正倡导企业转型升级,并出台了很多扶持和优惠政策,上层农民与基层政府有关系就更容易获得这些政策红利。

总之,上层农民将竞选村干部当作一种高回报的“经营投资”。他们将经济上的优势转化为政治上的优势,再将这种优势转化为经济上的优势,实现资源的螺旋式增长,推动企业的发展。C村连任四届、当了12年村委会副主任的高某对笔者说:“当村干部就是要对自己有利,无缘无故花钱,他们又不是傻瓜”“当村干部就是投资,先拿出,再拿进,一有机会就可以捞回来。”

四是保护企业免受干扰。办企业免不了要与税收、工商、国土、质检、安检、消防、环保等行政部门打交道,如果完全遵守这些部门的标准,就会大幅增加企业成本。为了降低成本,当地企业一般都达不到相关的标准,比如不按规定报税、企业厂房违建、金属污染等,G镇政府一般也不严格执行标准。若担任村干部,或与村干部、政府部门关系密切,一旦遇到相关问题,就可以疏通相关部门的关系以解决问题和降低风险。C村主任说:“当村干部办事情方便,也可以给亲朋好友创造一个比较安定的环境,在税收方面也有好处。没有关系,你就要按电费多少交税,你产了多少东西,一看你用了多少电就知道,想逃税就难多了。如果你担任村干部,就可以不按电费交,你说你产了多少就多少,税务部门睁只眼闭只眼就可以了。”

(二) 贿选金额与村庄资源总量、上层农民数量成正比

下层农民对于竞选村干部的意愿没有上层农民强烈,他们在经济上处于村庄的最底层,是村庄里的打工者或自雇劳动者,多数人为生计奔波,无暇顾及政治上的地位和扩张人际关系网络。他们也没有发展和保护企业的压力。即便有些下层农民有追逐村庄政治权力的动力,希望通过村庄再分配权力来改变经济社会地位,他们也没有足够的经济实力和人脉关系支撑竞选。他们最多在选举中充当上层农民的跑腿者,从而在竞选成功后获得村庄小额利益。中间阶层有较强动力竞选村干部、构建与基层政府的亲密关系,以寻求突破资金、土地、政策等中小企业发展瓶颈,实现企业的升级换代。但是,他们没有上层农民那样雄厚的资金,无法与上层农民竞争,他们主要是跟上层农民结成利益联盟,加入上层农民的竞选团队,以获得村庄中小额利益^[16]。在G镇,年收入没有超过200万元一般不敢出来竞选村主职干部,而年收入超过500万元的人更容易被推到前台竞选。

上层农民不仅有强烈的意愿竞选村干部,而且有雄厚的经济基础做后盾。问题是,村组干部职务是有限的,瞄准村组干部职务的人又多,村组干部就成了稀缺资源,只能通过竞争来分配。村级选举就成了上层农民内部的自相厮杀。

贿选的金额与竞选的激烈程度正相关,竞选越激烈,贿选金额就越高。而竞选的激烈程度与两方面因素成正比,一是村庄公共资源总量,二是上层农民数量。村庄所占公共资源越多,竞选成功后的回报率就高,村民就越有动力参与竞选,竞选就越激烈。候选人为了竞选成功,力压对方,就会投入更多的资源参与选举。同时,为了前期的投入不打水漂,后期贿选就一定会进一步加码,因而贿选金额不仅在一次选举中会随着竞选的深入不断拉高,也会推动后次选举的贿选金额攀升。调查发现,如果一个村庄预期会有征地开发,这个村的竞选就会较没有该预期时激烈得多,上层农民都跃跃欲试,希望担任村组干部以分得巨额的土地增值收益。而那些村庄公共资源稀薄,尚没有进入开发议程的偏远村庄,其竞选的激烈程度、贿选金额明显要比资源丰富、有开发预期的镇郊村差很远。

就上层农民的数量而言,其数量越多,觊觎村干部职位的人就越多,相对村干部职位越稀缺。村干部职务越是稀缺,对于上层农民的吸引力就更大,他们投入竞选的力度和金额就越大。相反,若上层农民数量不多,中下层农民又无法跟他们竞争,村干部职位就是他们的囊中之物,上层农民内部的竞争意识就会减弱,合作分配干部职位的意识增强。在这样的村庄,竞选就不那么激烈,贿选金额也不会太高。由于G镇工商业发达,农村城市化程度较高,村庄公共资源较为丰厚,村庄上层农民普遍较多,当地村级选举竞争就十分激烈,贿选现象亦十分严重。

三、选举中常规动员的限度与贿选的“必要性”

候选人在选举中的动员能力越强,当选几率就越大。选举动员包括常规动员和技术动员。常规动员包括传统动员和信任动员。传统动员是动员血缘地缘关系近的人投票,信任动员是候选人通过自身人品、声誉和政策取向等取悦村民。技术动员是通过加强选举中动员的技术、手段、资金等,以提高动员能力的策略。贿选是技术动员的主要方式。在G镇,阶层高度分化使得常规动员方式有较大限度,技术动员尤其是贿选的作用就凸显出来。

(一)传统动员和信任动员的失效

村庄是熟人社会,熟人社会的动员主要包括血缘动员和地缘动员两种类型。血缘关系是农民最亲密的关系,主要有兄弟、堂兄弟、家族、房头和宗族等关系。在G镇农村,一般都是一个姓氏占据一个或几个自然村落,村民之间的关系属于宗亲“自己人”关系。即便在杂姓村落,村民在同一村落内生活,地缘关系比较近,相互熟悉和亲近。在选举动员中,候选人若通过血缘地缘关系进行动员,效果最好,成本最低。因为在宗亲内部,与候选人血缘越近的人,越要投候选人的票。农村“自己人”观念较强,自己人担任村干部总比外人好,一是有面子,二是自己房头、姓氏中有人出任村干部,至少办事方便。若不投“自己人”的票,会被认为不会做人。同样,邻里之间碍于情面会投邻居候选人的票,否则见了面都不好意思。“自己人”认同越强烈,邻里关系越密切,传统动员方式就越起作用。

但在G镇,阶层高度分化使得传统动员失效。农民的血缘地缘关系因为阶层的高度分化而被瓦解,表现为血缘宗亲“自己人”认同消减,邻里关系、村落关系淡化,亲情、情面和情感等因素降低。另外,上层农民与下层农民在时间、空间、消费能力、兴趣爱好、关系聚焦、价值观念等方面都有较大差别,二者的交集偏少、交往偏弱。譬如,在时间上,上层农民遵循的是工商业时间,下层农民遵从农业时间。晚上十点下层农民就休息了,而这个时候上层农民的夜生活才刚刚开始。在空间上,上层农民居住在道路宽敞、基础设施完备的别墅区(“富人区”),下层农民住在拥挤、狭窄、阴暗的老村落(“穷人区”)。同时,上层农民的活动场所是酒吧、咖啡馆、大商场、运动场、休闲农庄、旅游区等,而下层农民的闲暇时间主要呆在村里。时间和空间上的隔离使得二者交往减少,关系疏远。

消费、人情上的差异更使得下层农民主动远离上层农民。交往的一致性需要有同等的消费能力。如果每次交往的消费都由上层农民埋单,下层农民会过意不去,但如果由他来埋单,则多一两次就负担不起,逼得他主动退出与上层农民的交往。在人情上也是如此,上层农民可以办高档次的酒席、上大额的礼金,下层农民负担不起,便能不办的酒席尽量不办,能不请的客人尽量不请,能不去上的人情尽量不去上。尤其是给上层农民上人情,上少了还抵不上酒席的成本。于是,很多下层农民就退出了与上层农民的人情往来。

下层农民与上层农民在心理上的距离也越来越远,这与熟人社会内部的比较和竞争相关。农民高度分化后,下层农民与上层农民的心理落差增大。差距越大,说明落后者的能力越差,这会给落后者带来巨大的生存性压力,他们会觉得没有面子和尊严。当他们怎么努力也追赶不上时,他们面对上层农民就会倍感压力。他们与上层农民交往越频繁,越是面对面,压力就越大,就越没有底气,就越想退出与他们的交往。但是,村庄是熟人社会,相互之间的互动是不可逃避的。即便下层农民尽量减少与上层农民的直接交往,只要上层农民在村,对他们来说就是挥之不去的压力和心理阴影。久而久之,下层农民逐渐生发对上层农民的怨恨情绪。同时,上层农民也看不起下层农民,觉得与他们交往浪费时间。上层农民与下层农民在心理上的隔阂越来越深,触发了相互间的厌恶和不信任感。

这样,上层农民通过共同消费、人情往来等方式在其阶层内部构建高质量的、紧密的关系网络,排斥与下层农民的交往。下层农民则愈发分化、离散,没有一致行动能力。两个阶层间的隔阂越来越深,区隔越来越明显。对于上层农民而言,其阶层内部的关系要重于血缘地缘内部的关系。兄弟、堂兄弟一旦分属在上层和下层,双方基本没有日常往来和人情往来,形同路人。一起长大成人的“发小”也是如此。C村一个村委委员说,他这一辈一起玩到大的有二十几个兄弟和堂兄弟,贫富分化之后就没有实质性的来往了。

当上层农民希望通过传统的动员方式进行选举动员时,下层农民可以不买账,即便是宗亲、堂兄弟来动员或作为候选人,也可以不投他的票。这样做,下层农民不会感到有心理压力,或觉得不好意思、过意不去。但是,像父子、兄弟、姐妹、亲家等至亲还是会碍于亲情、面子而被动员起来。也就是说,传统动员的界线是至亲,界线之外则难动员起来。同时,由于下层农民对上层农民有怨恨情绪,对上层农民不信任,他们认定上层农民竞选村干部就是为了捞取好处,无论上层农民在竞选时对选民有多少承诺,下层农民也不为之所动。所以,信任动员也不起作用。

(二) 技术动员的运用与“贿选”的相对低成本

传统动员方式不起作用,上层农民就得在技术动员上下功夫,最主要的技术策略是组建竞选团队和贿选。

在选举参与中,若每个上层农民都单打独斗式地参与竞争,就会形成混战局面,消耗和分散资源,无法对其他村民构成动员。于是,在上层农民内部就会把那些资金最雄厚、最有动员能力的作为代表推出来组成竞选团队,并按照资源多寡对不同职位进行“影子内阁”式分配,以整合竞选资源。不同的竞选团队会在竞选中结成利益联盟,乃至合纵连横,最终形成两个主要团队的竞争格局。这些竞选团队主要以利益为纽带关联起来,并逐渐具有派系特点。选举团队中不仅设有总指挥部,由竞选村主任的人亲自担任,还下设智囊团、宣传、情报、武力、后勤和拉票等部门,实现统一调度、分工协作,充分配置和调动资源进行选举。智囊团由农村知识分子、老干部、选举经验丰富的上层农民组成,负责出谋划策提供智力支持。宣传部负责包装和宣传本派系候选人及其政策主张,以及抹黑对方派系。情报部负责搜集、打探对方派系消息以及及时提出应对策略,还包括破坏、干扰对方派系阵脚,如收买人上访上告或冲击对方竞选总部,或派间谍打入对方团队核心。拉票部负责拉票,方式包括走村串户、请客吃饭、发放贿选现金或票据、暴力威胁和“挖墙脚”等。一个竞选团队一般有上百人,“影子内阁”成员、各部门负责人和主要成员是上层农民,部门成员主要包含中间农民和少部分下层农民。上层农民几乎都囊括进了双方的竞选团队当中。

竞选团队中除专门的拉票部外,团队中其他成员都有动员、拉票的义务。但是他们能够动员的也就是他们的朋友和至亲。“影子内阁”成员一般能够动员四服以内的家族成员,而一般成员则一人能够动员6~8人。这与选民对影子内阁成员和一般成员的预期不同,一旦竞选成功,前者直接掌握权力,可以给家族成员带来福利,后者不直接掌握权力,无法与家族成员实现利益均沾。一个竞选团队以100人计,最多动员到的票数是800张左右,这属于“铁票”。如果按照一个村3000选民算,两个竞选团队的铁票共1600张,剩下1400张是“中间票”,是两个竞选团队都无法动员的摇摆票。派系竞争的成败就在于能否动员接近选民50%的“中间票”。在较大的行政村,“中间票”多达60%。

在3000选民的行政村中,需要获得超过1500张选票才能当选,而每个竞选团队能够动员起来的票数是800张,离当选差700余张。如果仍通过竞选团队成员来动员,就得扩大团队成员规模,从100人扩大到200人,“铁票”就会翻一番。但这种办法不可行,原因有四:一是增加人头意味着增加开销。这部分开销包括生活费用和雇佣劳动力费用,一个100人的团队在半个月的竞选期间内,每天的花销在3万元以上。二是扩大团队规模意味着增加“分赃”的人数。人

们之所以参与到竞选团队中来,就是预期在竞选成功后能够参与村庄利益再分配。村庄公共利益属于稀缺资源,参与分配的人越多,分派到人头上的就越小,人们参与、支持竞选的积极性就会降低。三是团队越大,内聚力降低,内部利益争夺就越厉害,协调难度就越大,进而容易闹矛盾和分裂,包括出现分赃不均“投敌叛变”的情况。四是团队动员的结果不确定。传统动员方式具有不确定性,即便至亲被动员起来,也可能在投票时改变主意或被人挖墙脚。所以,竞选团队的规模一般会保持在适中水平,不会无限扩大。

技术动员还有一个策略就是“贿选”。贿选虽然在选举时有资金投入,但较之扩大团队规模有两大优势:一是减少了参与预期利益的分配人数,团队成员的预期收益较高,当选后利益分配会相对均衡,内部矛盾会较少,因而它能降低团队组织协调的成本,增加团队成员的收益。二是村民有“拿人钱财替人消灾”的观念,拿了钱之后一般不会改变投票意向,因而贿选的选票较为确定。如此,竞选团队在权衡利弊之后,会选择成本相对较低、结果较确定的“贿选”作为动员方式。

村委会选举的贿选方式,从2002年给香烟、承诺物质回报,到2005—2008年的大宴宾客和直接给钱,再到2011年的直接给钱、请客吃饭、承诺宅基地指标等。给现金一般是几百至一千元。党支部选举从2005年开始有给高档香烟的现象,到2008年出现了由候选人组织党员外出旅游的情况。“中间票”和“铁票”都要给钱,只是给前者的钱多,给后者的属象征性的。贿选的产生及贿选资金的不断增加,使中下层农民越来越被排除在参选“资格”之外,村庄选举成为上层农民的政治游戏。

四、下层农民的弱政治效能感与贿选的“可行性”

贿选最终能够成功,还需要选民接受以选票换金钱的交易。G镇农民之所以欣然接受则与下层农民的弱政治效能感有关。政治效能感是指选民对自己的参与行为影响政治体系和行政决策能力的主观评价。自20世纪50年代以来,政治效能感就作为一个反映公民政治态度的重要变量而为政治学者所关注,它被认为是影响公民政治参与行为的关键心理变量^[17]。政治效能感弱则是选民认为自己没有影响政治体系和行政决策的能力,遂不参与或被动参与政治。G镇农民的弱政治效能感与当地阶层的高度分化相关。

(一) 农民政治效能感的实现方式

在阶层高度分化未完全显现之前,农民的政治效能感通过两种方式来实现,一是家族或自然村落成员当选为村干部,二是直接参与竞选村干部。

学界一直有一种观点认为中国农民受传统的影响,政治参与度不高,政治效能感低。事实上,农民的政治效能感并非需要通过直接参与村庄政治来实现,他们通过间接的方式也能达到较高的政治效能感。在未高度分化之前,村庄里的血缘关系认同较强,个体农民可以通过家族这个中介参与村庄政治。血缘认同较强意味着家族可以作为一个整体参与村庄政治博弈,获得村庄政治的分配额。家族越大,分配额就越大。在非选举时代,则由家族首领如房头、族长及其他有威望的成员代表整个家族参与村庄政治。在选举时代,不同家族推出自己的候选人通过合纵连横参与村庄选举,以获得参与村庄政治的份额。总之,村庄政治中必须有家族的代表,家族成员通过支持这个代表而参与村庄政治,并以此获得村庄利益的再分配权。地缘关系跟血缘关系类似。地缘相近的人认同度高,若有人当选为村干部,也被认为是“自己人当了干部”。该村干部在执行政策、利益分配时对其地缘范围之内有所倾斜。所以,在选举中人们会将选票投向同一地缘范围内的候选人,人们通过此人来参与村庄政治。

除了以上方式参与村庄政治外,村民还可以直接作为候选人参与村庄政治,即作为其他村

民的政治中介。在阶层高度分化之前,作为候选人的条件并不是经济条件,而是在家族、村落里有威望、办事公道、对公益事业积极、村民信任,其所在家族大、村落大等,对村民的动员也主要是血缘地缘关系动员。正是因为血缘地缘认同度较高,动员方式也是血缘地缘关系,所以那些大家族或人口多的村落在村干部中就一定要有代表,从而形成模化的村级权力结构^[18],即村级主要干部总是来源于大家族或大村落,而其他村干部则来源于稍小的家族或村落。G镇在2002年之前,大部分行政村的权力结构都有模化现象。农民无论是否有钱,都可以在这种模化的权力结构中获得政治效能感。

(二) 阶层高度分化肢解下层农民的政治效能感

阶层高度分化后,下层农民的政治效能感被瓦解,他们成为了村庄政治中的看客或被参与者。

一是阶层高度分化降低了血缘地缘关系认同。阶层高度分化使得上层农民与下层农民的空间和心理区隔加深,相互之间的认同感降低。上层农民内部的认同度高于血缘地缘关系的认同度,其家族观念淡薄,同一家族、村落内部的人相互之间不再认为对方是“自己人”。当选村干部的农民不再认为自己是某家族或村落的代表,他们认为自己的当选与他们高收入阶层的朋友、在选举中出过力的人有关系。上层农民当选村干部后只对支持其竞选的其他上层农民负责,而对其家族、村落没有义务。下层农民也不再将村干部视为是自己家族或村落的代表,对他们没有了期许与寄托。即便堂兄弟当选为村干部,也似乎与自己的关系不大,下层农民不再因为有家族成员、村落成员当选村干部而感到欣喜若狂,不再有荣耀感和自豪感。当然也不再能从中获益。

二是上层农民的技术动员打破了“模化”的村级权力结构。当传统血缘地缘关系无法实现动员之后,只能强化技术动员。技术动员是在全村范围内广泛撒网,哪里能动员起来就动员哪里,而非动员特定的家族和村落。技术动员强调的是资源动员能力,谁的资源雄厚,谁就能够动员更多的票数,也就更有可能当选。因此,候选人个人的动员能力而非家族大、村落大是当选的关键,这也进一步突破了家族、村落的界线。同时,血缘地缘动员失效,对技术动员的要求更高,也使得那些有政治热情、声望好、知名度高的下层农民对参与竞选望而却步。因为他们没有足够的资源动员能力来保证胜选。所以,2002年以后,G镇不再下层农民参与村两委选举,下层农民被排除在村庄政治之外。

三是底层社会的碎片化无法达成一致行动。假若下层农民能够达成默契,共同推出候选人,并将其推上村庄政治舞台,亦能获得政治效能感。但是阶层的高度分化,在肢解了上层农民与下层农民关系的同时,也瓦解了底层内部的血缘地缘关系,下层农民原子化程度加深,在选举时也就无法达成共识。不断加剧的分散化、原子化和碎片化,使得下层农民更显无能和虚弱,更加无力乃至无心参与村庄政治^[19]。

因此,在农民高度分化后,下层农民丧失了参与和介入村庄政治的中介,而其自身又没有足够的资源介入村庄政治,他们被排除在村庄政治之外。上层农民则要么利用自身经济优势直接组团选举,要么通过其他上层农民作为代表参与村庄政治,从而垄断村庄政治。这样,对于下层农民来说,无论他们把票投给谁,都无法改变上层农民独享村庄政治权力和再分配权力的事实。他们认为,谁担任村干部都一样,投不投票和投谁的票结果都一样,唯一关心的就是选票的现金价值,谁给的价格高就投谁的票,选举就变成赤裸裸的交易。受访村民说,“谁当村干部都一样,还不如赚几个钱”“我们普通老百姓对谁当村干部不感兴趣,只对谁出的价格感兴趣”。对于选民多的家庭,他们期待两派竞争继续抬高票价,甚至希望每年都有选举。

五、结论与讨论

以上分析表明,在农民阶层高度分化的背景下,先富起来的上层农民较下层农民有着更强烈的意愿和热情直接竞选或支持他人竞选村干部。上层农民的经济条件可支撑巨资贿选,而且其人数不少,但村干部的职数却有限,在上层农民内部就不得不通过竞争来分配村干部职数,使得通过贿选进行动员就有了可能。同时,农民的高度分化使得传统的动员方式失效,包括血缘地缘关系淡化,候选人无法通过亲情、面子和人情进行动员。高度分化还使得上层农民和下层农民空间距离和心理隔阂较深,下层农民对上层农民缺乏信任感,上层农民的声誉、信任、承诺、政策宣传等动员也不再起作用。而一般的技术动员也因阶层高度分化而遭遇瓶颈,上层农民无法通过竞选团队的无限扩张和竞选技术手段的升级而获得足够多的选票。这样一来,贿选作为选举的技术动员方式就凸显了它的优势,不仅成本相对较低,而且结果较为确定。下层农民在阶层高度分化的发酵下,不断原子化和碎片化,既无法通过上层农民表达政治意志,也无法在下层农民内部达成一致行动,其政治效能感不断减弱,这为他们接受贿选提供了心理基础。因此,贿选是在阶层高度分化背景下,上层农民强意愿竞选、常规动员有限度和农民弱政治效能感等三重结构约束下的结果。

上层农民通过贿选竞争上台轮番担任村干部,垄断着村庄政治权力,下层农民被排除在村庄政治之外。贿选的金额不断高攀,对于下层农民而言离村庄政治就越远,其政治效能感就越低,就越能够接受贿选。学界普遍认为通过选举技术上的改进,比如划分秘密投票点,可以规避贿选现象^[20]。但贿选并不是发生在选举现场,亦不会因为秘密投票农民就可以表达自由意志。事实上,农民能否表达自由意志,并不在于是否存在贿选,而在于其政治效能感的高低有无。贿选不是造成农民无法表达自由意志的根源,也不是农民无政治效能感的原初原因,它只是进一步加重了这一现象而已。

事实上,“贿选”的实质是上层农民选举动员的一种方式。在上层农民的选举动员工具箱中,贿选之所以被优先选择,是因为它“效果好、见效快”。即便没有贿选,上层农民还可以选择其他动员工具进行选举动员。所以,选举的关键问题不是有没有贿选,而是候选人的资源动员能力。谁的资源雄厚,谁的动员能力就强,谁就能在选举中获胜。只要是竞争性选举,比拼的就是资源动员能力。下层农民没有资源,自然就没有“资格”参与竞选,竞选也就只能存在于上层农民之间。上层农民不是通过贿选,而是通过垄断竞选“资格”来垄断村庄政治,贿选则进一步抬高了村级选举的“资格”门槛。即便没有贿选,也只有上层农民才有足够的动员能力将高度分化的、无政治效能感的村民动员起来,最终也就只有上层农民才有当选的机会。“富人治村”是阶层高度分化背景下,竞争性选举的必然结果。

因此,从技术和制度上来杜绝贿选,可以让选举在形式上看起来更规范、更公平,但并不能改变上层农民垄断村庄政治、下层农民被排斥的局面。要让村级民主真正良性运行,让所有村民都在村庄政治中有政治效能感,实现村庄治理的民主化,就得正视农民高度分化这个前提,也必须既要考虑农村的阶层关系状况,又要考虑不同农民阶层的利益和政治诉求,从而在制度安排上整合不同农民群体的利益,让不同阶层都有自由表达和实现意志的机会和渠道。为此,亟待解决的除了在形式上杜绝贿选外,还要打破由上层农民主导的村庄利益再分配结构,规范村庄公共利益的再分配秩序,让所有农民都能够享有农村城镇化、土地增值和经济社会发展带来的红利。同时,要改变对立的阶层关系,逐渐消除上层农民与下层农民之间的隔阂与区隔,化解下层农民对上层农民的怨恨情绪,建立合作、互助和融合的阶层关系。此外,还要建立村组干部的新型代表性机制,建立健全选民对村干部的监督和问责制度,让村组干部真正能够代表和反

映选民意志。总之,在阶层高度分化的背景下,阶层关系和谐了,村庄政治的公共性才能得以实现。

参考文献:

- [1] 夏柱智.论村级选举中的贿选——基于华东F镇调查[J].云南行政学院学报,2015(5).
- [2] 袁松.“富人当选”:村委会选举中的贿选现象考察——以浙中吴镇为例[J].中国研究,2014(18).
- [3] 黄宝久.贿选频发与治理的制度分析[J].云南行政学院学报,2005(1).
- [4] 吴思红.村委会选举中贿选的社会基础与治理机制[J].经济社会体制比较,2009(3).
- [5] 董礼胜.村委会选举中的贿选及其治理研究[M].北京:中国社会出版社,2005.
- [6] 丁宁.整治农村选举中的贿选问题研究[J].中州学刊,2010(2).
- [7] 吕小莉.从拉票现象看当前农村的贿选[J].华南农业大学学报(社会科学版),2011(3).
- [8] 陈东生.村委会选举中的贿选问题及其对策[J].山东工商学院学报,2003(5).
- [9] 吴思红,李韬.村“两委”选举中派系贿选现象研究[J].政治学研究,2015(1).
- [10] 仇叶.富人治村的类型与基层民主实践机制研究[J].中国农村观察,2017(1).
- [11] 贺雪峰.论熟人社会的竞选——以广东L镇调查为例[J].广东社会科学,2011(5).
- [12] 罗兴佐.阶层分化、社会压力与农民上访[J].思想战线,2015(12).
- [13] 张雪霖.利益密集型乡村的富人治村逻辑——以浙江省D镇为个案[J].中共宁波市委党校学报,2015(2).
- [14] 张建雷.阶层分化、富人治村与基层治理的重构[J].长白学刊,2014(5).
- [15] 杜姣.农民上访的阶层对抗解释[J].华南农业大学学报(社会科学版),2015(4).
- [16] 贺雪峰,谭林丽.内生性利益密集型农村地区的治理——以东南H镇调查为例[J].政治学研究,2015(3).
- [17] 范柏乃,徐巍.我国公民政治效能感的影响因素研究[J].浙江社会科学,2014(11).
- [18] 贺雪峰.论村级权力结构的模化[J].社会科学战线,2001(2).
- [19] 田先红.阶层政治与农民上访的逻辑——基于浙北C镇的案例研究[J].政治学研究,2015(6).
- [20] 吴森.论秘密投票的乡村意义[J].社会主义研究,2004(1).

(责任编辑:宋雪飞)