

# 上海区发改委主任受贿 279 万

## 建设项目成腐败大诱饵

7月30日,由上海市检察院第一分院立案侦查并提起公诉,上海市南汇区发改委原主任孙联生因收受受贿 279 万余元,被上海市第一中级人民法院判处有期徒刑十一年。

从一个高校团委书记到区发改委主任,孙联生努力了 20 年。也就是在任发改委主任的后 5 年里,他以权谋私、收受受贿,一步步踏入犯罪深渊,将 20 年的人生努力毁于一旦。

孙联生从思想放松警惕,到各路“朋友”“疯狂进攻”,再到规章制度形同虚设,走了一条官员受贿腐败的典型路线图。

1960 年出生的孙联生,有着硕士研究生学历,还曾经是某高校的副校长,十几年前开始从政,获得过上海市“五一劳动奖章”等荣誉。2002 年,他担任上海市南汇区发改委主任,并兼上海南汇城乡建设开发投资总公司董事长、总经理。然而与此同时,在利用职权为“朋友”拿到工程方面他也是煞费苦心,从感觉良好到大把捞钱,最终落得个从座上宾到阶下囚的下场。

### 被唯利是图的“朋友”包围

在孙联生受贿案中,曲某起了很大作用。曲某是南汇一家投资集团的董事长,集团下拥有多家公司和宾馆,在当地也是排得上号的私企。2004 年在一个饭局上,有朋友向孙联生介绍曲某说:“他是本地最大的私人老板,今后还靠你多帮助。”以后孙联生和曲某两人经常打打电话,一起吃吃饭,一来二去,孙联生成了曲某在南汇生意上的重要“合作”者。

2006 年春天,孙联生因车祸骨折住院治疗,曲某去医院看望,并让自己宾馆的员工每天送营养菜。快出院的时候,曲某又提出让孙联生出院后住到他的宾馆休养。孙联生在曲某的宾馆一住近 3 个月,边休养边办公,吃住等费用全由曲某支付。曲某还经常陪孙联生吃饭、喝茶、聊天,成了孙联生的铁杆朋友。孙联生还把发改委班子会议、项目推进小组例会以及财力统筹小组例会等也经常安排在这家宾馆举行。曲某与孙联生的“朋友”关系成为发改委上下都知道的“秘密”。

然而,天下没有免费的午餐。2006 年南汇有一个“建设一转让”的公路建设项目,总投资有 2.3 亿元人民币,是经政府审批,由民营企业作为建设方投资建设基础设施,到了一定年限后,再由政府按照工程项目投资金额加上一定利息回购。这种模式对投资企业资金和融资能力有一定要求。

当时孙联生正在曲某的宾馆休养,曲某向孙联生提出想做此项目投资建设方。

“你去报名吧,到时我会推荐的。”于是,就在相关的会议上,孙联生指示:这是区里的第一批此类项目,一定要给有资金实力、有资格资质、愿意承担资金风险的公司做;曲某的公司对我们南汇当地建设也有贡献,可以优先考虑。就这样,曲某的投资公司顺理成章成为了该项目的投资建设方。

还是在这一年,当时南汇区有一个医疗卫生的工程项目总投资达 1.3 亿元人民币,由于投资规模很大,区政府决定总承包应由大型国企承担。曲某得知情况后,即找到正在宾馆养伤的孙联生,提出要做这个医疗卫生项目的总包。

“此项目规模太大,你的资质不够,做不了总包,我可以在项目分包



被告人孙联生接受判决。



孙联生接受检察官讯问,在讯问笔录上签字。

上给你提供些帮助,我会跟总包单位的领导打打招呼,让他们分给你一部分工程。”孙联生为曲某出主意。

果然,就在医疗卫生项目总包招标前,孙联生跟投标的国企公司打招呼:你们公司与曲某的公司合作,有利于顺利中标;你们将来总包中标后,要分包点项目给曲某做做。

自然,曲某也没有忘记孙联生对他的关照。2009 年春节前后孙联生对曲某说起自己结婚买房的事情。曲某听后即表示:“兄弟要买房子,我要表表心意,祝贺祝贺。”当即表态去准备现金。这年国庆节后的一个周末,曲某打电话说已经准备了些东西约孙联生见面。临分手前曲某从车里抱出一个大纸箱子,里面总共有 200 万元现金,曲某把箱子放进孙联生的车子后备厢里。孙联生心照不宣地笑纳了。

### 建设项目成腐败“大诱饵”

2006 年上海某电器设备公司的销售部获悉,某新建的办公大楼其中有一弱电项目,并了解到最终拍板的人是南汇区发改委主任孙联生,于是

通过一些途径试图认识孙联生,但没有成功。

后来,该公司的上级公司通过层层关系介绍,终于把孙联生约出来吃饭。几次饭局后大家也就熟悉起来,送礼、送卡自然是不会少的。在一次饭局上,该公司的项目负责人乔经理提出希望能取得孙联生的帮助中标弱电项目,公司在能承受的范围内尽量满足孙联生的要求。其实该公司在内部会议上已经确定,将按照合同标的 2% 左右给孙联生“好处”。随后,在研究该项目推进的会议上,经孙联生多次推荐,弱电项目终于如愿由这家公司中标。

为了兑现承诺,中标后乔经理用签订虚假咨询合同等办法,辗转多家套出出现金。2007 年 10 月的一天,乔经理与孙联生电话约见,半个多小时后两人分手时,乔经理交给孙联生一个纸包,里面有现金人民币 20 万元。

就在这个办公大楼建设过程中,上海一家做消防工程的老板钟某得知该大楼有 800 多万元的消防工程采用的是议标的形式,总共有六七家公司参与竞标,钟某找到曲某帮忙。曲某一个电话将正在党校学习的孙联生约出来吃饭与钟老板见面。

“我们公司已经投标了这个消防工程的项目,请领导多关照。”

“你先去报名吧,会通知你们公司的。”

果然,一个星期过后,钟老板就收到招标小组通知他去参加消防工程项目询价。到了现场招标小组告诉他们,你公司的报价太高,报价降下来即可。钟老板即把工程的报价从原来的报价的 900 多万元减到 800 多万元。不出一个月钟老板便签订了消防项目的合同。

2007 年 1 月,钟老板拿到合同后不久,便约曲某和孙联生见面,并让曲某转送给孙联生 20 万元港币。

### 制度为什么抵不上“潜规则”

工程建设领域的招投标有很成熟和严格的程序性规定的背景下,孙联生作为业主方代表权力寻租之路仍然畅通无阻,其秘密就是“潜规则”。南汇区办公大楼等项目是大规模工程,按照规定必须由符合资质要求的大型国有企业总承包,其余的包括幕墙、弱电、消防等专业分包工程由业主方自行招投标,并与总承包公司一起三方签约,而幕墙项目合同总价就达 5000 多万元。开始招标之后,负责工程总承包的公司向孙联生推荐了一家长期合作的幕墙公司老板彭某。

这一天,孙联生通过工地上的工作人员联系到彭某,由于有方方面面的招呼,幕墙项目由彭某中标了。没过几天,孙联生打电话给彭某,告诉他幕墙项目需要的石材让孙联生的朋友供应。彭老板一听感到大事不妙,幕墙工程 70% 的原材料是石材,而石材的采购价差又是幕墙工程的主要利润来源。这样一来这个项目就没什么盈利等于白做了。

几天后彭老板带着 30 万元现金和几块石材来与孙联生见面。“如果石材都从你朋友处采购,我就无钱可赚,能不能给我个机会,让我自己找原料供应商。”说话的同时,彭老板把装钱的纸袋推到孙联生的面前。

孙联生接过了装钱的纸袋说:“那就这样吧,你自己做吧。”

2008 年南汇办公大楼幕墙工程已经完工,但在决算过程中石材的价格出现问题,要砍掉 1000 多万元的工程款,彭某又找到孙联生帮忙去打招呼。事成后彭某拿着现金 10 万元人民币再次感谢孙联生。

有专家告诉记者,目前招投标的备案监管单位按照属地管辖原则,确定当地招投标办公室,再按照招投标代理的一般流程,由专门的招投标代理公司受委托代理招投标。幕墙项目等分包项目采取网上公开招投标的方式进行,还要进行专家评标打分,业主方仅可派出一至二名参加评标。那么,孙联生究竟是怎样让彭某中标的呢?

孙联生在公开场合给将参加招投标的各方代表心理暗示,确保幕墙公司顺利中标。在幕墙项目专家评标现场,作为业主方孙联生派出自己的代表、项目负责人等工作人员参加。孙联生的意图被委婉地透露给专家,而评标专家在评分中也会尊重业主的意见。

“从严格的角度说,这些行为是绝对禁止的,但客观地说,在实际招投标的过程中这种行为也是无法绝对禁止的。”一些参加评标的专家也很无奈,因为这已经成为潜规则。

制度,为什么抵不上“潜规则”?

(据《检察日报》)