

B2G 关系视角下的招投标腐败研究

——基于 90 个典型案例

张 兵 乐 云 王予红 李永奎*

【摘要】 B2G 关系是指商业人士通过与政府官员建立人脉关系以获得特殊待遇或稀缺资源。大量文献认为 B2G 关系促进和导致了腐败行为,然而这些研究偏重于宏观层面的定性分析,难以进行定量和微观考察。论文从腐败出发构建腐败关系分析模型,并以典型案例作为研究对象。研究表明 B2G 关系的本质是权钱交易,B2G 关系建立具有选择性,主要指向重要部门的关键岗位官员,特别是地方党政机构和行政主管部门的一把手,关系人一般在招投标开展之前就进行关系活动,关系持续时间的长短主要取决于关系成本是否能够在未来得到回报。生存分析表明家人关系和部门类别对腐败潜伏时间具有保护作用,而由于国家对工程建设领域反腐败力度的加大,一把手腐败存在较大的风险。论文实现了从 B2G 关系构建过程分析腐败问题,并强调 B2G 关系依附于权力,在治理招投标腐败问题时需要考虑这种非正式制度的负面作用。

【关键词】 B2G 关系 招投标腐败 生存分析 腐败潜伏时间

【中图分类号】 C912

【文献标识码】 A

【文章编号】 1674-2486 (2015) 01-0141-23

一、问题的提出

政府投资项目招投标是腐败爆发最频繁的领域 (Ma & Xu, 2009),该阶段也是腐败最严重、最广泛的环节 (Agbiboa, 2012)。英国皇家特许建造学会

* 通讯作者:张兵 (glzhangbing@126.com), 同济大学经济与管理学院,博士研究生;乐云,同济大学经济与管理学院,教授;王予红,香港理工大学建设及环境学院,助理教授;李永奎,同济大学经济与管理学院,副教授。感谢匿名评审人的意见。

基金项目:国家自然科学基金重大项目“重大基础设施工程管理与实践创新研究”(71390523)、国家自然科学基金“政府投资建设项目中‘隧道行为’的机理、动态演化及对策研究”(71172107)。

(CIOB, 2013) 调查发现 35% 受访者认为招投标阶段是腐败最为严重的环节, 欧盟 (EU, 2013) 统计显示招投标腐败造成了市政工程项目 4.8 ~ 6.6% 投资损失, 总计 8.3 ~ 11.4 亿欧元。相较于发达国家, 由于法律制度不完善, 我国政府投资项目招投标面临着更大的挑战, 中央工程建设领域突出问题专项治理行动披露招投标环节的腐败案件为 3 305 件, 占总案件数的 15.2%, 河南省纪委、监察厅发现 62% 的调查者认为招投标环节容易引起腐败 (国家预防腐败局办公室, 2011), 北京市也发现工程腐败活动主要集中在工程项目的承揽过程, 约占全部环节的 65% (赵丽, 2012)。

在这些招投标腐败中, 关系与腐败之间存在着密切的联系, 任宇波 (2012) 指出一些建筑企业为了中标, 凭借所谓的关系获得工程已经成为潜规则, “不找甲方, 不拉关系, 包不上工程”。王梦恕也认为 “这是没办法的办法, 办事情不请客送礼是不行的, 每年上千亿的投招标, 关系做不到不行” (张蕊、宋阳标, 2013)。为了获得工程项目承揽权和中标, 投标人纷纷通过各种手段与相关官员建立关系, 如通过中间人与主管官员建立关系, 投其所好, 帮助官员及其家人解决各种问题甚至通过行贿建立腐败关系。在这些关系中, 投标人寻求的是权力而非朋友, 通过关系进入一个以权力为中心的关系网, 享受垄断租金和支持, 从而满足更多的权力和财富需求 (Su & Littlefield, 2001), 并获得招标人利用手中的权力操纵招标投标活动。关系成为获取资源和信息的重要途径, 也成为腐败和其他诸如裙带关系、行贿和欺诈等不道德行为的代名词 (Yang, 1994)。范英 (Fan, 2002) 指出虽然关系给个人或组织带来好处, 但这种好处是以牺牲他人为代价的, 抑制了公平竞争, 不利于整个社会。

乐东进等 (Lee et al., 2001) 指出腐败是关系的主要负面内容, 与关系有关的腐败独具中国特色, 关系为腐败蓬勃发展提供了肥沃的土壤 (Fan, 2002), 一些学者甚至将关系等同于腐败和贿赂 (Steidlmeier, 1999), 关系和以关系为基础的腐败就像不可分开的连体双胞胎, 没有不利用关系的腐败 (Fan, 2002)。然而与此同时, 虽然关系被普遍认为助长了腐败的发生, 但很少有研究深入探究关系滋生腐败的机制 (Zhan, 2012), 现有研究多聚焦于关系对商业活动的影响, 只有为数不多的文献讨论了关系发生及发展情况 (Bedford, 2011), 总体来看我们对关系负面影响的认识仍然十分有限 (Li & Sheng, 2011), 如何规范地分析关系与腐败之间的影响和联系是目前亟需解决的问题。为此本文将从典型案例入手, 量化腐败关系的特征、类型, 聚焦于 “政府投资项目中关系的类型与特征如何? 发生的关系形式有哪些? 关系为什么在腐败案例中发生?” 等问题。

二、已有文献回顾与总结

中国是讲究关系的社会，中国文化情境下的关系是一个复杂的社会概念 (Buttery & Wong, 1999)，边燕杰 (Bian, 1994) 认为关系是指人们之间的客观联系，杨美惠 (Yang, 1994) 认为关系是一个实践，包括礼物交换、厚待和宴请等，关系促进人际交往。在众多类型的关系中，商业关系 (Business Guanxi) 是指利用他人权力来获得政治或经济利益。在中国没有关系将很难进行商业活动和生意 (Bedford & Hwang, 2013)，根据关系中涉及群体的不同可以将商业关系进一步划分为两种形式，B2B 类型和 B2G 类型，前者关系双方都是商业人士，后者则指关系中一方为商业人士另一方为政府官员 (Fan, 2002)，本文着重分析 B2G 关系。

斯滕蒂福德和马歇尔 (Standifird & Marshall, 2000) 指出在中国，B2G 关系在日常商业活动中起着非常重要的作用，包括提供社会支持、资源配置和信息传递三个方面作用。在提供社会支持方面，关系更有效率，具备持续的竞争优势 (Tsang, 1998)，加强和增进关系水平能够提高未来的商业效率和建立关系的有效性 (Sheth & Parvatlyar, 1995)。在资源配置方面，关系意味着可以很容易地获得受控资源和有更多的渠道获得稀缺资源 (Luo & Chen, 1997)，在我国的经济转型中，许多资源仍处于地方政府的掌控之下，与地方政府官员保持良好的关系可以容易获得资源并使这些获得的资源发挥更高的效率。在信息传递方面，由于我国法制不健全、企业普遍面临着较大的信息压力 (Chen & Chen, 2004)，良好的 B2G 关系可以获得来自于政府和主管部门的信息，有效地规避制度环境变动带来的系统性风险 (Luo & Chen, 1997)。另外关系可以作为正式商业制度的部分替代，是正式法律的重要补充 (Li, 2011)。

但就像一枚硬币的两面，B2G 关系既有好的一面，也存在坏的一面，沃伦等 (Warren et al., 2004) 将关系比作为一把“双刃剑”，存在“黑暗的一面”，它的滥用会导致不道德行为，从人情交换滑向权力交易和违反法律法规以及社会规范 (Luo, 2008)。这时 B2G 关系不再是以相互温暖、忠诚和尊重为基础的信任关系，而是声名狼藉的龌龊关系，使得个人能够绕过法律 (Xin & Pearce, 1996)，并无视商业道德。一定程度上讲，关系与非法付款和贿赂同时发生 (Chan, 2008)，在商业人士和政府官员之间的金钱和权力的交换或交易中，关系已经变成连接二者的媒介 (Fan, 2002)。此时行为人将 B2G 关系行为作为一种有利于腐败进行的运行机制，关系活动不仅刺激腐败，而且是中国式腐败不

可或缺的部分 (Li, 2011)。总体看 B2G 关系在腐败中发挥着三方面的作用: 信息功能、方便腐败交易功能以及通过行为规范引导人们建立腐败倾向的行为准则 (Zhan, 2012)。

雅各布斯 (Jacobs, 1982) 指出在商业关系中, 只有很少的关系是固有的, 绝大部分是通过与他人交往的实践获得的, 商业人士需要大量时间和资源来与那些对他们商业合作有重要影响的人建立和维持关系 (Seligman, 1999)。对于 B2G 腐败关系, 由于关系存在功利色彩, 需要不停地维系和巩固。据此范英 (Fan, 2002) 提出了“金钱—关系—权力—腐败”模型, 该模型构建了腐败与关系的联系, 认为 B2G 关系是连接商业人士和政府官员的媒介, 通过该媒介商业人士依赖政府官员的权力, 以金钱为载体构建腐败关系, 表明了 B2G 腐败关系的本质。尽管该模型第一次构建了 B2G 腐败关系与权力的联系, 并从理论上解释了 B2G 关系发生机理, 但该模型仅仅从宏观上构建了简约的模型, 并未展现关系与腐败之间联系的深层次的特征, 而①行贿者和受贿者之间如何发生腐败关系? ②为什么腐败行为会以这种方式进行, 特别是关系在这个过程中所起的作用和原因? ③关系行为是如何建立和培养的? ④现实中什么样的关系行为获得人们接受? 这些问题并没有很好地得到解决。有鉴于此, 本文将通过构建新的腐败关系模型以解决当前研究的不足, 并实证研究 B2G 腐败关系的构建过程和特征。

三、理论模型构建与研究方法

(一) 腐败关系模型构建

绝大部分商业关系研究文献聚焦于关系如何用来完成商业目标以及关系结果, 很少注意到关系的发展过程 (Luo, 1997), 针对该问题一些研究人员提出了基于动态过程的关系构建理论模型, 在这些关系模型中“三阶段”关系模型具有一定的代表性。陈晓萍和陈昭全 (Chen & Chen, 2004) 从商业关系水平出发, 提出关系发展过程模型, 该模型将关系分为三个阶段, 关系初始阶段、关系建立和维持阶段以及关系利用阶段。在关系的三个阶段, 关注三个变量, 即相互交往活动中的关系目的, 潜在的和实际的关系团体的行为和行动, 以及在该行为下关系的运行规则。在关系初始阶段, 关系的目标是为进一步发展关系而识别和创造关系基础; 在第二个阶段, 关系的目标是增强关系质量; 而最后一个阶段, 双方试图利用关系来解决不易解决的事情, 并在此过程中, 调整自

已对关系质量的评估。

与其他商业关系类似，B2G 腐败关系的形成过程也具有阶段性（陈国权、毛益民，2013），在 B2G 关系中首先需要考虑关系的建立渠道，选择合适的关系人是实现目标的第一步，在腐败关系建立中需要识别和寻找到对事情有影响的人从而建立个人关系（Buttery & Leung, 1998），以避开法律获得高额利润和回报。在 B2G 关系渠道确定后，建立关系的时间点和关系维持手段的选择也决定着建立和维持关系能否实现。在腐败关系中，由于政府官员控制着稀缺资源，投标人与政府官员建立关系呈竞争状态，众多官员被行贿者竞相追捧，越早进行则越可能获得更为有利的地位，调查显示超过 94% 的腐败在进行正式行贿之前会有关系的“热身”，通过提供礼物和免费服务拉近关系（Li, 2011）。而在关系利用阶段，由于仅有少部分的商业关系是固有的，大量腐败关系更多表现为一次性和时效型，呈现一次性交易关系（陈尧，2008）。

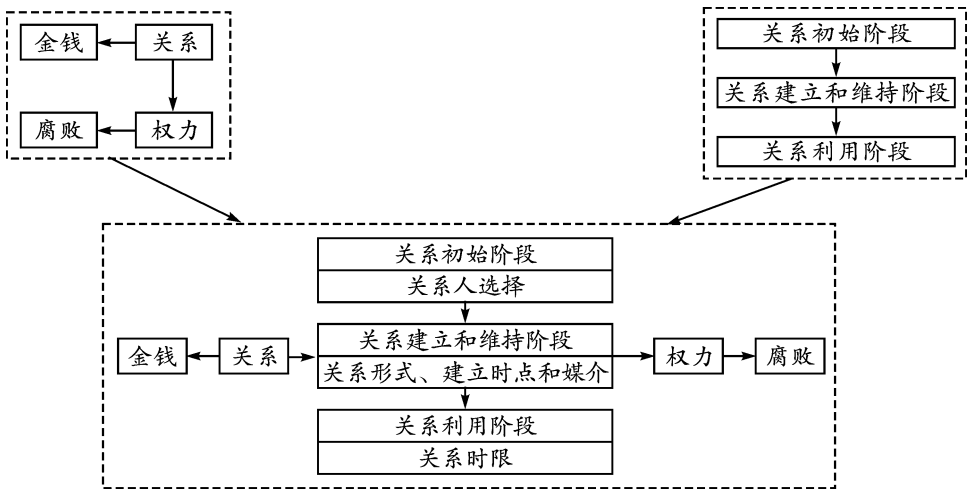


图 1 腐败关系分析模型

资料来源：作者参考（Chen & Chen, 2004）自制。

范英（Fan, 2002）的“金钱—关系—权力—腐败”模型揭示了 B2G 腐败关系的本质和内在逻辑，以及 B2G 关系在腐败中的作用，但对腐败关系发生的过程和阶段没有进一步分析。而关系发展过程模型能够较好地弥补以上不足，从动态视角对商业关系的发生过程进行分析，二者的结合将能够从宏观上揭示 B2G 关系的本质，又能从微观上探析 B2G 腐败关系的二元关系构建过程。因此本文在“金钱—关系—权力—腐败”模型的基础上，结合陈晓萍和陈昭全（Chen & Chen, 2004）的关系三阶段模型，构建了腐败关系分析模型，具体如

图 1 所示：在 B2G 腐败关系初始阶段，投标人关注的是选择与什么类型官员建立关系；在关系建立和维持阶段，投标人需要关注三个问题：关系形式、建立时点以及媒介。关系形式强调关系的选择原则，建立时点关注什么时候建立 B2G 关系，而媒介则主要分析如何建立 B2G 关系，关系利用阶段的核心内容是利用完 B2G 关系的后续内容，是继续还是中断关系。

（二）研究方法

本文首先根据“腐败关系分析模型”对招投标阶段的 B2G 腐败关系进行初步分析，厘清各种关系在腐败中的比例和作用，初步分析产生这种现象的原因，在此基础上利用生存分析进一步分析上述各种影响因素对腐败潜伏时间的影响。生存分析（Survival Analysis）方法主要用来研究人群生存状态规律、生存率曲线的变动趋势等，随着研究的扩展，其应用领域逐渐由传统研究领域扩展到其他研究领域，本文利用生存分析方法研究腐败潜伏时间及其影响因素，包括分析函数和分析方法两个部分内容。

在分析函数方面，生存时间常用生存函数和危险率函数等表示，其中风险函数是生存分析的核心函数，生存函数又称累积生存函数，为个体腐败潜伏时间长于 t 的概率。而风险函数是指个体在 t 时刻腐败潜伏的条件下，在以后的单位时间 $(t, t + \Delta t)$ 内发生腐败行为被抓事件的条件概率。

首先令 T 代表腐败潜伏时间， T 为离散的随机变量，取值 $t_i, i = 1, 2, \dots, n$ ，然后令 $S(t)$ 代表 T 的生存函数，表示腐败潜伏持续时间为 t 的概率， $S(t)$ 为：

$$S(t) = P(T \geq t) = \frac{t \text{ 时段结束时仍处腐败潜伏期的人数}}{\text{研究期初的腐败总人数}} \quad (1)$$

另外令 $h(t)$ 代表风险函数，表示一个腐败潜伏时间达到 t 的观察对象，从 t 到 $t + \Delta t$ 这一区间内腐败被查的概率极限，计算公式为：

$$h(t_i) = \Pr(t = \frac{t_i}{T} \geq t_i) = \frac{P(t_i)}{S(t_i - 1)}, i = 1, 2, \dots, n \quad (2)$$

在分析方法方面，生存分析基本方法包括 Kaplan-Meier 分析和 Cox 回归模型等，Kaplan-Meier 分析又称乘积极限法，根据每一事件发生时间点的条件概率和事件相应的概率等信息估计每一个时点的生存率。Cox 回归模型则在不对生存时间的具体分析进行假设的情况下评价协变量对风险函数的影响效果。

本研究根据研究内容用 Kaplan-Meier 估计生存数据，设观测从 0 时刻开始，当记录总体的 n 个生存数据 t_1, t_2, \dots, t_n 为寿终数据时，记为 $\delta_i = 1$ 。若 t_i 为右删失数据时，记 $\delta_i = 0$ 。 $t_{(1)} \leq t_{(2)} \leq \dots \leq t_{(n)}$ 是 t_1, t_2, \dots, t_n 的次序统计量，对

应得到一系列 $\delta_{(i)}$ ($1 \leq i \leq n$), 并且 d_i 表示观察到腐败被查出的数目, 则 Kaplan-Meier 估计公式为:

$$\hat{S}(t) = \prod_{t(i) \leq t} \frac{n_i - d_i}{n_i} \quad (3)$$

另外本文采用 Cox 回归模型评价协变量对风险函数的效果, 为方便起见采用 Cox 模型的变换形式:

$$S(t|Z) = S_0(t) \exp(\beta'Z) \quad (4)$$

其中 $S_0(t)$ 为基本生存函数, Cox 模型的主要目的就是确定值 β 值, β 可以看做是 Z 对危险函数的影响权重。如果 $\beta > 0$, 表示 Z 与危险率正相关, 则 Z 是危险因子。若 $\beta < 0$, 表示 Z 与危险率反相关, 则 Z 是保护因子, 若 $\beta = 0$, 表示 Z 与危险率零相关, 则 Z 是无关因子。

四、实证分析

对工程腐败定量实证研究存在一些众所周知的困难, 一是数据难以获取, 二是公开的数据往往碎片化, 难以系统分析。B2G 关系散见于诸报端, 这些信息往往呈现碎片化的状态, 难以进行系统的梳理, 而以关系为纽带的腐败活动具有极强的隐蔽性, 如果不是案发, 很难对招投标中的腐败关系进行描述。为此一些研究基于公开报道的信息进行定性和定量研究 (李永奎等, 2013)。但公开报道存在着描述偏差和选择偏差问题 (McCarthy et al., 1999), 并且由于缺少有效的数据, 揭示招投标腐败特征是比较困难的。而选择尽可能多的权威部门公布的典型案例能够较好地克服这些不足, 通过历史文献、调查报告、事件新闻等获取海量数据, 并将各种“数据碎片拼凑成型”。近年来国家对工程建设领域突出问题进行了专项治理行动, 大量典型招投标腐败案件被公布, 这为 B2G 关系研究提供了可能。

(一) 典型案例选取

2009 年, 中央决定用 2 年左右的时间, 集中开展工程建设领域突出问题专项治理工作。截至 2012 年 4 月底, 全国共查处 2.22 万件工程建设领域违纪违法案件, 查处 1.67 万人。与此同时, 中央和地方也公布了大量典型案件, 出版了《斩断伸向工程领域的黑手》《工程建设领域典型案例剖析与预反腐败指引》和《工程建设领域腐败典型案例剖析》等一系列书籍, 这些公布的案件资料具有代表性, 为研究政府投资项目中的腐败关系特征提供了可能。

表 1 研究变量量表

类别	变量名称	变量定义
潜伏时间	Time	腐败潜伏时间
个体特征	Money	腐败金额级别：50 万以下 = 1，51 - 100 万 = 2，101 - 500 万 = 3，501 - 1000 万 = 4，1000 万以上 = 5
	Age	案发时年龄
关系特征	Forms	关系形式：家人关系 = 1，熟人关系 = 2，生人关系 = 3
	Length	关系时限：临时关系 = 1，长期关系 = 2
其他特征	Post	职务级别：基层（科级）= 1，中层（处级）= 2，高层（厅级及以上）= 3
	Dept	部门类别：业主单位 = 1，行政主管部门 = 2，党政机构 = 3
	Penalty	判决刑罚：有期徒刑 = 1，无期徒刑 = 2，死刑缓期 = 3
	Head	一把手的：是党政部门等一把手 = 1，非党政部门等一把手 = 0

注：职务级别：参照《公务员法》的公务员行政级别设置分为科级、处级和厅级及以上；部门类别：参照国家预防腐败局将工程腐败划分成党政机构腐败、行政主管部门腐败以及业主腐败三种；判决刑罚根据《刑法》内容进行划分。一把手则根据中纪委公布典型案例中的是否党政机构、行政主管部门和相关企事业单位的一把手划分。

资料来源：作者自制。

本文案例全部来源于官方公布的 2009—2012 年典型腐败案例，经过三个月的筛选，并结合媒体的公开报道和资料，整理出 398 个典型案例，然后根据研究目的，筛选出其中的 148 个案例作为初步研究对象，最后根据案件信息的完整性和典型性，最终选取了 90 个典型案例。所有案件包括完整的下列信息：腐败潜伏时间、职务层级、部门类型、腐败金额、关系形式、判决刑罚、一把手情况及腐败关系长短等指标，在此基础上对这些指标进行了分级分类，具体如表 1 所示。

（二）腐败潜伏时间

本文将官员从开始接受贿赂到被纪委、检察院双规或逮捕的时间跨度称为政府官员的腐败潜伏时间，腐败潜伏时间结果如图 2 所示，表明在招投标腐败中，平均潜伏时间 6.7 年，潜伏时间中位数为 6 年，约 80% 的腐败案例其潜伏时间超过 3 年，一半以上的案例其潜伏时间超过 5 年，其中 15% 的腐败案例表

明其潜伏时间长达 10 年，另有四个案例的潜伏时间超过 15 年。

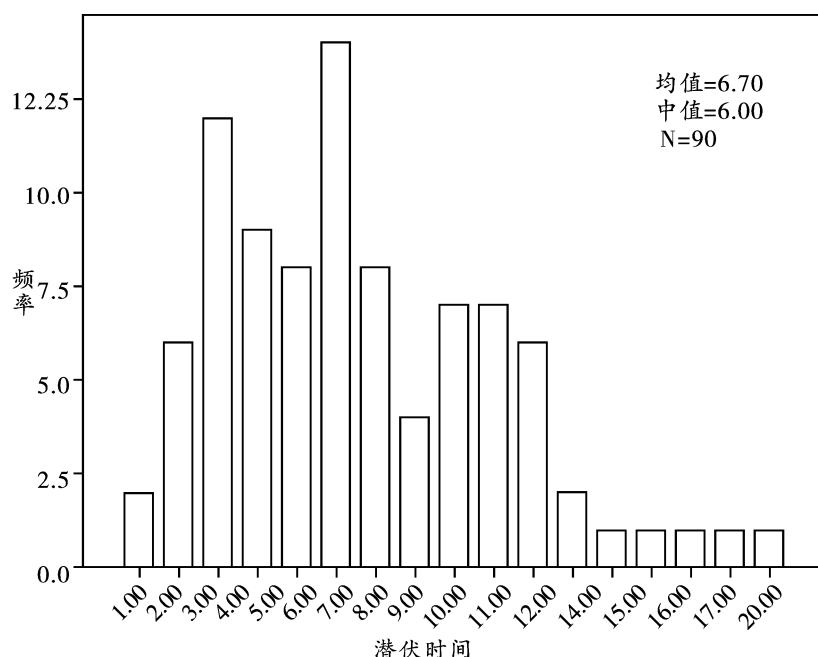


图 2 政府投资项目中腐败潜伏时间

资料来源：作者根据实证资料整理制作。

现有研究发现从 1980—1988 年到 1988—2002 年，政府官员的腐败平均潜伏时间从 1.8 年增长到 5.0 年（Guo, 2008），韦德曼（Wedeman, 2008）也发现在 2005—2006 年仅有 6.1% 的腐败人员是在腐败行为发生的 1 年内被抓获，23.3% 的腐败人员潜伏时间超过 3 年。而在政府投资项目招投标案件中腐败潜伏时间更长，一些腐败案例的潜伏时间超过了 10 年。

腐败潜伏时间增长意味着腐败变得更为隐蔽和容易隐藏（Gong & Wu, 2012），在政府投资项目招投标阶段的腐败中，腐败潜伏时间延长表明这些腐败更具隐蔽性，腐败行为人可以通过隐蔽的 B2G 关系输送利益并通过这种关系规避招投标法律制度，从而隐藏其腐败行为。接下来本文将利用“腐败关系分析模型”对政府投资项目中 B2G 腐败关系的发生机理进行进一步分析。

（三）腐败关系分析

根据“腐败关系分析模型”，本部分首先对关系人选择进行分析，其次对 B2G 关系的建立和维持的三个问题进行研究，最后对关系时限进行讨论，通过

这些分析可以让我们深入了解腐败关系的发展过程，也可为后续的生存分析奠定基础。

1. 关系人选择

在 B2G 腐败关系中双方的基础是权力和地位（Li，2011），这种关系一般仅针对特定目标，只要控制着不可替代资源，不论级别高低，人们就希望与之建立 B2G 关系（Bedford，2011）。广州调查发现近 80% 的腐败行为人选择对工作有直接帮助或影响的官员（黄固锋、李锐，2006）。在招投标腐败中除了职务级别外，部门不同也会导致 B2G 腐败关系差异，国家预防腐败局办公室（2011）根据二者不同将工程腐败划分为 5 种典型模式，并着重强调党政部门和行政主管部门一把手腐败情况严重。据此本文从职务级别、部门类别和一把手情况三个视角分析工程招投标阶段的 B2G 腐败关系中关系人对行为人的选择，具体如下表 2 所示。

表 2 职务级别、部门类别和一把手情况对腐败关系的影响

指标	变量	发生频次	百分比
职务级别	基层	6	6.7%
	中层	38	42.2%
	高层	46	51.1%
部门类别	业主单位	21	23.3%
	行政主管部门	33	36.7%
	党政机关	36	40.0%
一把手情况	是党政等一把手	34	37.8%
	非党政等一把手	56	62.2%

资料来源：作者根据实证资料整理制作。

表 2 表明在职务级别环节中，中高层政府官员所占比例接近 95%，投标人倾向于同中高层官员建立 B2G 关系，与高级别的政府官员建立关系在工程项目招投标中更容易中标，这些官员往往是政府投资项目招投标活动的最终决策者，郴州市委书记李大伦自述“搞一件成一件，我不点头就搞不成，大家都知道我有这样的分量”（王刚，2006）。而基层政府官员由于拥有具体项目的操作权力也成为选择的对象，这些行为人可以通过操纵招投标相关环节帮助关系人中标。

在部门类别方面，业主单位、行政主管部门和党政机关三者分布较为均匀，相对而言行政主管部门和党政机关比例较高，二者占到全部腐败案例的 75% 以上。党政机关虽然不直接负责项目，但对项目具有决策权和影响力，能够通过

暗示、授意、打招呼、批示和强令等手段影响工程招投标结果。行政主管部门是具体项目的实施和监管部门,能够利用在项目招投标阶段的管理权影响招投标活动。而业主单位是政府投资项目的建设单位,通过虚假招标、明招暗定等方式让关系人中标,甚至通过拆分工程方式,让工程游离在招投标法之外。

在党政部门和行政主管部门等一把手腐败的情况中,90 个典型案例中超过三分之一的腐败人员为一把手,这些腐败涉及各级党政机构、主管部门、国有企业、各类学校和其他事业单位的一把手,这些行为人掌控着一定的行政权、执法权甚至监督权,可以利用决策权优势干扰招投标,并容易形成招投标腐败窝案。如天津地铁公司的党委书记和总经理双双腐败,围绕他们形成了招投标腐败利益网络,共同侵蚀项目和公众利益。而大量的非一把手腐败也依附于一把手的腐败而存在,在招投标腐败中他们相互依靠,由一把手负责决策等事项,具体事项则由大量非一把手的相关人员负责实施,既实现了招投标腐败和利益转移,又降低了一把手的腐败风险。

目前我国政府投资项目仍以“铁公基”为主,超过 90% 的政府项目由地方政府投资(国家统计局,2012),实施的主体主要是地方政府及其职能部门,这为相关机构官员创造了寻租空间和机会,投标人也希望通过 B2G 关系与这些掌握政府投资项目招投标最终权力的人员进行腐败交易,这样可以以最少的投入获得较高的回报。这些导致了大量地方机构的中高层官员涉入招投标腐败案件,大量人员是地方政府和相关职能部门以及成立的各种业主单位的中高层官员。但在招投标活动中并非所有事情都需要中高层官员直接处理,部分事宜由基层官员管理,这些基层政府官员更容易接近,其 B2G 关系成本也会较低。

2. 关系的建立和维持

(1) 关系形式选择。B2G 腐败关系是用来解决商业问题(Fan, 2002),关系类型影响着腐败关系的建立,在这些关系中腐败行为人倾向与家人和熟人关系建立腐败(金爱慧、赵连章,2010),而生人之间由于存在交易风险(Luo, 2008),一般不会建立腐败关系。新华社调查发现建筑市场中隐匿的“熟人圈子”通过围标、串标等活动扰乱招投标市场。基于此本文采用杨国枢(Yang, 1993)将 B2G 关系划分为家人关系(家庭成员的关系)、熟人关系(亲属、朋友关系等)和生人关系(认识的生人间的关系),并探讨三种不同类型 B2G 关系对工程腐败的影响。

表3 关系人的关系形式及判决

指标	变量	发生频次	百分比
关系形式	家人关系	42	46.67%
	熟人关系	71	78.89%
	生人关系	16	17.78%
判决刑罚	有期徒刑	67	74.45%
	无期徒刑	11	12.22%
	死刑缓刑	12	13.33%
有期徒刑	均值 = 11.85	最小值 = 3.00	最大值 = 20.00

资料来源：作者根据实证资料整理制作。

表3表明招投标腐败主要发生在熟人之间，所占比例接近80%，近一半腐败关系涉及家人关系，而生人关系最弱，发生比例也最低。腐败关系中，熟人关系一般为工作中的同事、朋友和同学等关系，该类腐败投标人在腐败行为发生之前已与官员建立起某种关系。家人关系主要分为两种，一种是腐败行为人与政府官员的家人进行腐败行为，借助官员的权势获得工程项目，另一种是政府官员与家人合谋进行腐败活动。由于生人之间的交往是表面和短暂的，一般很难在腐败中直接与生人建立腐败关系，“不了解、不可靠的轻易不收，既熟悉又可靠的主动出击”即是写照（李婷、李郁军，2012）。该部分结论与广州检察院发现的近七成的行贿人对行贿对象及其亲属进行了事先了解，仅有18.8%的人直接与关系人建立贿赂关系的结论较相符（黄固锋、李锐，2006）。

判决刑罚显示超过25%的腐败者被判死刑和无期徒刑，有期徒刑中平均判刑期限接近12年，最少3年，最多20年，80%以上判刑时间10年或以上，表明工程腐败受贿风险巨大，腐败被发现后惩罚严厉，为降低腐败被查风险，行为人通过甄选与熟人打交道来降低腐败风险。家人关系位于差序格局中最里层，具有关系优势和位置优势，会出现权力的泛化，引发递延权力，并降低行为人的受贿风险，使利益均沾。而生人和熟人关系腐败风险相对较大，特别是生人之间的腐败交易，但腐败行为具有扩散属性，新的腐败行为人会由于高额的腐败收益主动或被动加入到腐败活动中，这一方面扩大了腐败的渗透能力，另一方面也能够增大腐败收益，因此在B2G腐败关系中，家人等腐败关系可以降低腐败风险，而熟人关系和生人关系可以扩大腐败收益和规模。

（2）关系建立时间。在招投标中为了获得工程项目，“萝卜招标”“空降招标”及“父子招标”等腐败不断发生，相当多的招投标活动流于形式，一些建设项目没有进入招投标程序之前就通过B2G关系的“地下运作”而完成中标，

本文将通过对招投标阶段的划分分析招投标腐败中 B2G 关系的介入时间，其中将招投标阶段划分为投标前阶段、投标阶段和合同授予阶段三个阶段（Ameyaw et al.，2012）。

表 4 关系人关系建立时间选择

阶段	发生频次	百分比
投标前阶段	87	96.67%
投标阶段	6	6.67%
合同授予阶段	2	2.22%

资料来源：作者根据实证资料整理制作。

表 4 表明招投标腐败中，超过 95% 的腐败行为人在项目招投标开始前就已经进行相关的关系活动，仅有少量的 B2G 腐败关系发生在招标阶段和合同授予阶段，而在合同授予阶段发生 B2G 腐败关系的比例最低，发生在这两个招投标阶段的 B2G 关系一般为亲人和熟人关系，双方在项目招投标之前就进行过腐败合作，相互已经非常熟悉，如窑煤集团安全监控系统招标中，招标小组选定一家未与领导有“要好”关系的企业中标，该公司领导直接推翻招标结果，擅自决定将标底四分之三的设备转由与自己有关系的企业供应安装，剩余的设备由原中标企业供应安装（甘冀轩，2011）。

腐败交易的利益分配是通过人际关系而非价格竞争，这些利益关系一般在正式交易之前就已经进行，这样能够通过表面合法的手段规避监督。在招投标中腐败投标人打听到政府即将启动某工程项目，确定和锁定该工程项目的管理人员，当发现与官员已经建立 B2G 关系，则激活关系。若并未建立联系，则通过中介关系建立联系。此外政府官员控制着招投标活动，政府官员的权力成为稀缺资源，早日与其建立关系并进行关系维护，可能分一杯羹，否则别的同行会乘虚而入，取而代之。而且关系建立需要时间（Chen & Chen，2004）。因此政府投资项目中腐败关系一般在招投标发生之前已经建立起来。

而招投标和合同签订阶段介入则是关系人和腐败者在之前已经建立了非常强的关系。关系发生作用表现为由于招标前期并未介入，在招投标项目的招投标公告和报名结束后，政府官员通过掌控招投标权力将关系人所在企业加塞进去，并向评标委员会打招呼。在合同阶段的关系介入，则由于该阶段项目招投标活动已经结束，中标单位已经确定，此时行为人通过向中标单位施压，胁迫中标单位将一部分工程甚至全部工程违法转包或分包给关系人单位。但这两种情况一般发生较少：一是由于招标程序已经启动，容易造成程序违法，二是可

能影响其他关系的利益。

(3) 关系建立和维持手段。B2G 关系遭到诟病之处就是以贿赂作为主要手段 (Braendle et al., 2005), 全球基础设施建设反腐败中心 (Global Infrastructure Anticorruption Center, CIACC) 与透明国际 (Transparency International, TI) 将建设工程领域中贿赂物分为现金和非现金两种 (GIACC & TI, 2008), 本文在此基础上将 B2G 关系的贿赂物品分为三类: 第一类金钱 (包括现金和现金等价物, 如购物卡、储蓄卡和存折等); 第二类交易型贿赂, 官员以明显低于市场价格向受托人购买房屋、汽车等物品, 以明显高于市场的价格向请托人出售房屋、汽车等物品; 第三类其他, 包括高档奢侈品、赌博中的赌资等利益输送以及节庆红包等。

表 5 表明招投标腐败中 B2G 关系的建立和维持全部需要以金钱为基础, 所有的 B2G 关系均涉及现金交易。有 25% 的行为人存在交易型贿赂, 交易型贿赂是新类型贿赂, 主要存在于大宗的不动产和动产中, 披着合法的外衣, 伪装巧妙, 在合法行为的掩盖下进行非法目的。第三类的其他物品可分为三类: 第一类维护关系, 如逢年过节、生病住院和婚丧嫁娶等的礼尚往来; 第二类投其所好, 喜好收藏名画则送名画, 爱好打麻将赌博则供上赌资; 第三类为表示关切, 如腐败人员子女入学问题、包揽家庭房屋装修, 投标人通过这些嵌入于日常生活的送礼活动巩固了与受贿人的 B2G 关系。

表 5 关系人利益输出形式

类别	发生频次	百分比
金钱	90	100.00%
交易型贿赂	23	25.56%
其他	56	62.22%

资料来源: 作者实证资料整理制作。

在这些贿赂物品中, 由于我国金融管理制度的不完善, 存在大量的金融机构外现金流转, 腐败行为人可以很方便地获取大额现金, B2G 关系双方通过现金交易实现隐匿非法交易轨迹; 而在交易型贿赂中, 腐败官员通过署名他人的不动产等规避腐败风险, 实现 B2G 关系的权钱交易。可以看出现金和交易型贿赂的共同特征是掩盖腐败行为, 揭示了 B2G 关系的本质是赤裸裸的金钱关系和权钱交易。另外超过 60% 的案例存在其他类型的行贿物品, 这些贿赂以日常关系往来掩盖腐败行为, 通过送礼拉近关系和表达对官员的关切, 这类腐败的 B2G 关系隐匿在中国传统关系中, 在貌似合法的外衣下进行非法的行为, 具有

较高的隐秘性，这样建立起来的腐败关系更为隐蔽，并且日常的请客送礼、人情往来等可以与政府官员铺垫关系，伴随着关系的升温，交易型贿赂和现金交易将接踵而至，情感交流的背后隐藏着权钱交换的实质。

3. 关系时限

B2G 腐败关系表现为利益关系，这种关系的本质是权钱交易，起到工具性作用，一般是短暂和不稳定的，有始也有终，当依赖的关系的建立和维护需要耗费大量的财务和管理资源时，B2G 关系产生的费用和 risk 可能大于潜在的好处和利益，这时关系人可能会有意识地削弱或终止他们的关系。本文根据 B2G 腐败关系长度划分为临时关系（Temporary Guanxi）和长期关系（Long Term Guanxi）（Fan, 2002），并对二者进行了分析，具体如表 6 所示，其中腐败成本即腐败案件查明公布的腐败金额，也即 B2G 关系成本。

表 6 临时关系与长期关系比例表

部门类别	临时关系		长期关系	
	发生频次	百分比	发生频次	百分比
业主单位	26	46.43%	22	34.38%
行政主管部门	18	32.14%	24	37.50%
党政机关	12	21.43%	18	28.13%
关系比例	临时关系 = 56（62.22%） 长期关系 = 64（71.11%）			
腐败成本	均值 = 559.63 最小值 = 10.00 最大值 = 3560.00			

资料来源：作者根据实证资料整理制作。

表 6 表明临时关系和长期关系发生的频次相当，长期关系稍多，此外有 30 个案例中既存在临时关系又存在长期关系，可以看出在招投标腐败中，长期关系和临时关系共同存在，约三分之一的行为人仅存在临时关系，三分之一的行为人关系中既包含临时关系，又包含长期关系，而超过三分之一的行为人关系为长期关系，说明 B2G 腐败关系持续时间有长有短，不一而足。

在 B2G 腐败关系的部门分布上，临时关系和长期关系均存在于业主单位、行政主管部门和党政机关，但分布存在一定差异。临时关系较多地存在于业主单位，约占临时关系总数 50%，其次分别是行政主管部门和党政机关的腐败关系。而在长期关系中，与行政主管部门主要负责人建立腐败关系则占全部长期关系的 40%，其次分别是与业主单位主要领导和党政机关主要领导的长期关系。可以看出在业主单位的官员 B2G 腐败关系中，临时关系明显多于长期关系，而

主管部门和党政机关的官员 B2G 腐败关系中，长期关系则高于临时关系。

另外在 B2G 腐败关系成本方面，平均值为 559.63 万元，最少的行贿金额是 10 万元，最多的达 3 560 万元，腐败关系成本非常高昂。由于高昂的成本，不同关系人会根据项目 and 行为人特点选择关系类型，关系利益的大小决定着关系长度。业主对项目具有实际管理权，那些只需要建设单一项目的业主单位，关系人则倾向于与官员建立临时关系，而对那些常年有项目的单位，行为人则倾向于建立长期关系。行政主管部门是具体项目的实施和监管部门，既拥有项目决策权又有项目实际管理权，通过权力可以规避招投标或让招投标流于形式。因此无论是在临时关系中还是在长期关系中，其所占比例均较高。而党政机关负责人是一个地区的最高领导人，对地区的事务具有决策权，权力介入环节多和权力集中，极易形成腐败关系。

（四）腐败生存分析

上文对招投标腐败的潜伏时间以及 B2G 关系进行了探讨，本部分将在此基础上对腐败潜伏时间进行生存分析，首先对影响变量指标进行选取，本文关注的是 B2G 关系中官员腐败潜伏时间的影响因素，包括官员个体特征、关系特征以及其他特征三个方面，具体如表 1 所示。个体特征中选取的指标为腐败金额等级和案发时年龄，其他特征中的判决刑罚为腐败行为受到的法律制裁，并非腐败影响因素，因此选取指标为职务级别和部门类别两个，个体特征和其他特征的变量名和取值范围具体如表 1。在关系特征方面，同一官员的 B2G 关系可以存在多种关系形式，也可以同时存在两种类型的关系时限，有鉴于此，本文对表 1 中的不同关系形式和关系时限均采用 0-1 变量，如果案例中存在该类型关系，则设值为“1”，否则为“0”；变量具体设置为：家人关系（Family）、熟人关系（Acq）、生人关系（Stran）、长期关系（Perm）和临时关系（Short）。综上可得本部分生存分析的因变量为腐败潜伏时间，自变量共 3 大类 10 个指标。生存分析的最低要求变量的个数与样本量之间呈 5-10 倍关系，本文满足要求，下文将利用 Stata 12.0 与 SPSS 19.0 对相关数据进行分析和研究。

1. 腐败潜伏时间生存检验

首先利用 Kaplan-Meier 生成置信水平为 95% 的生存函数和密度函数，在此基础上将腐败生存年限分别设为 3 年、5 年、10 年和 15 年，并分别进行腐败潜伏时间生存检验，求得结果如表 7 所示。

表 7 表明在招投标阶段腐败中，腐败潜伏时间生存年限为 3 年的约为 80%，生存年限为 5 年的约 60%，超过 10 年的生存率约为 15%，该部分分析结果与

4.2 分析相呼应。为了保证对腐败潜伏时间的分析,防止腐败潜伏时间的最小值和最大值相差迥异、数列奇异值严重和保证数据的稳定性,文章引入四分位分析,结果显示 25% 的值和 75% 的值分别为 4 年和 9 年,二者与平均值相差较大。分析结果显示在投标腐败案例中,腐败潜伏时间本身分布较为复杂,呈现出异构性和多种特性。下文将通过生存分析方法的 Cox 回归分析模型对这些现象的背后原因做进一步量化分析。

表 7 腐败潜伏时间生存检验值

生存年限	生存个数	生存率	标准误	95% 置信区间	
				上限	下限
3 年	82	0.7778	0.0438	0.6771	0.8505
5 年	61	0.5889	0.0519	0.4802	0.6824
10 年	20	0.1444	0.0371	0.0813	0.2249
15 年	4	0.0333	0.0189	0.0089	0.0861
指标	均值 = 6.7	25% 值 = 4	50% 值 = 6	75% 值 = 9	

资料来源:作者自制。

2. 腐败 Cox 回归分析

本部分通过 Cox 回归分析模型对腐败潜伏时间的影响因素进行显著性分析,采用基于 Wald 统计量的向后逐步分析,以 0.05 显著性水平检验结果,其整体检验的最终 P 值为 0,检验结果表明腐败潜伏时间与其他因素之间存在显著的回归关系,模型具有良好的拟合性。为了检验选取的指标能够显著地影响腐败潜伏时间,退出模型的显著性水平为 0.10,剔除对因变量作用不显著的变量,经计算,最终进入回归方程的变量及其相关参数指标如表 8 所示。

表 8 腐败潜伏时间 Cox 回归分析

变量	偏回归系数	标准误	Wald 值	P 值	Exp (β)
Dept	-0.316	0.163	3.745	0.053	0.729
Family	-0.547	0.302	3.279	0.070	0.579
Age	-0.049	0.019	6.692	0.010	0.952
Money	-0.234	0.097	5.889	0.015	0.791
Head	0.604	0.249	5.860	0.015	1.829

资料来源:作者自制。

表 8 给出了在 Cox 模型分析过程中最终进入模型的变量及其相应的检验情况,可以看出选取的变量中最终有 5 个指标进入模型,达到模型的显著性要求,这些变量分别是腐败金额、部门类型、家人关系、年龄和一把手情况等 5 个指标。其他变量的 P 值超出我们设定的标准,最终未能进入模型,表明职务级别、熟人关系、生人关系、临时关系和长期关系等对腐败潜伏时间不存在显著影响。

表 8 中 $\text{Exp}(\beta)$ 为相对危险大小,小于 1 说明是保护因素,大于 1 为危险因素,本文中小于 1 说明该变量对腐败潜伏时间的影响是反向的。分析结果表明招投标阶段的腐败潜伏时间 Cox 回归模型中有 4 个指标的 $\text{Exp}(\beta)$ 值小于 1,则这 4 个变量全部为保护因素。对于家人关系变量,当 B2G 腐败关系中存在家人关系能够显著地降低腐败风险,并且在其他因素不变的情况下,存在家人关系比不存在家人关系的腐败风险能够降低 50%。而对于部门类型变量,其 $\text{Exp}(\beta)$ 小于 1,表明相对于业主单位,越是行政主管部门特别是党政机关的腐败人员,其腐败风险越小,其风险降低值接近 30%。

对于年龄变量,回归分析表明年龄越大,其腐败的风险越低,同样对于腐败金额变量,腐败金额越高,其腐败潜伏时间的风险率也越低。近期大案要案表明涉案中的年龄越大,其相应的职位一般也比较高,所拥有的权力比较大,一定程度上形成了年龄越大,涉案人员级别越高,涉案金额越大,查案的难度越大,而处理的难度也越大。这就导致了在政府投资项目招投标阶段的腐败中,年龄和涉案金额成了腐败风险的保护因素。而对于一把手情况来说,越是一把则腐败被抓的风险越大,表明当下虽然存在一把手权力较大、难以监督制约的问题,但相较于其他行为人,其腐败潜伏时间较短,该结论与已有结论相符(乔德福,2014),表明伴随着反腐力度特别是对一把手监管和反腐的加强,一把手腐败蔓延的态势已得到一定程度打击。综上分析 Cox 模型的生存函数表达式为:

$$S(t) = S_0(t) e^{-0.234\text{money} - 0.316\text{dept} - 0.547\text{family} - 0.049\text{age} + 0.604\text{head}} \quad (4)$$

通过腐败潜伏时间生存检验和 Cox 回归分析,发现在政府投资项目招投标阶段,腐败的潜伏时间较长,影响因素多样,既有关系层面的影响,也受到任职部门和一把手情况的影响,并且与腐败金额和年龄因素有一定相关性。其中是否一把手对腐败潜伏时间影响显著,一把手的能够降低腐败潜伏时间。而家人关系对腐败潜伏时间的影响也较为显著,存在家人关系能够降低超过 50% 以上的腐败风险。根据费孝通的“差序格局”理论,家人关系的情感维度最强,强烈的情感属性让腐败者之间形成同盟关系和利益共同体,相互之间表现为长期的寻租关系,并且这种腐败关系隐藏在中国传统的亲情文化之中。而对于熟人

关系,虽然这种关系是腐败中分布最广的类型,但对腐败潜伏时间并没有显著性影响。另外本文无法证实生人关系之间的腐败增加了腐败风险,这可能由于生人关系的数据样本量太少,模型无法进行验证。

而关系的其他类型,如临时关系、长期关系、主动关系、招标前关系,这些对腐败潜伏时间的影响并不显著。从分析可以看出,这些关系更多表现为进行腐败时双方之间采取的关系策略,针对不同的项目、不同的部门类型和不同级别的腐败官员采取的一种行为方式,这些关系方式方便了彼此进行腐败行为,是腐败进行的“中介”因素,并不能影响到腐败潜伏时间。

此外不同部门类型对腐败潜伏时间具有显著的影响,但职务级别对腐败潜伏时间的影响并不显著。当腐败人员为诸如高校和企事业单位等部门时,腐败的风险比行业主管部门与党政机关的显著:这一方面由于在这些部门和单位中,建设活动并非常规活动,对建筑领域的具体操作不是非常熟悉,并且对“潜规则”的了解深度和操作方面存在不足;另一方面,这些单位和部门的投资建设项目更多表现为一次性,腐败双方的投机心理更强烈,双方寻租更强调一次性收益,缺乏长期的演化博弈过程和长远利益,这就导致了这些单位和部门的腐败比其他类型部门的风险高。对于行政主管部门,由于他们常年负责政府投资项目招投标的相关事务,对招投标流程和各种“潜规则”十分熟悉,能够通过各种手段规避腐败中的风险;而对于党政机关,其腐败人员一般位高权重,不直接参与招投标过程,腐败手段隐蔽,如果不是案发和偶然事件,这些行为很难被察觉。

五、结论与启示

本文以招投标腐败中的 B2G 关系为研究对象,构建了“腐败关系分析模型”,并利用多案例探讨腐败行为个人之间的 B2G 关系。研究表明大量的招投标腐败是通过 B2G 关系进行的,并在招投标活动开始前就已经展开,这样可以使双方有时间从形式上保证招投标活动符合法律规定;为了成功地进行腐败行为,投标人通过投其所好、表示关切以及礼尚往来等形式向相关官员建立 B2G 关系,披着嵌入于人情往来和请客送礼的人际关系外衣,以文化习俗等形式实现腐败利益的转移;这揭示了 B2G 关系本质是权钱交易,并通过交易型贿赂和现金等隐蔽手段掩盖腐败行为。

在关系发生环节,腐败行为人倾向与熟人建立 B2G 关系,由于工程腐败面临着被惩处的危险,与生人建立关系风险较高,一般选择家人和熟人作为关系

对象,另外投标人倾向于与重要部门的权力核心官员建立关系。这些行为掌控着项目招投标资源,对项目拥有最终决策权,打通这些行为人可以直 接获得工程项目,而由于政府投资项目由地方政府主导,地方党政机关和主管部门成为 B2G 关系的重灾区。生存分析表明家人关系和部门类别是招投标腐败的保护因素,但由于近年来国家加大了反腐败特别是一把 手反腐败的力度,处于权力核心位置、拥有权力优势的行为人面临着更为严峻的反腐败形势。

本研究从事实案例出发进行实证分析,通过不同案例所呈现的异同寻找规律性的证据,从微观 B2G 关系的构建对象、渠道以及作用机制等方面出发归纳腐败发生路径。揭示 B2G 关系在很大程度上能够确保企业中标,替代企业的技术能力和资质,进而形成潜规则和非正式制度,这导致在政府投资项目中,有没有关系已经成为是否能够中标的重要条件。另外, B2G 关系的盛行和泛滥导致招投标中的正式制度的失灵和失效,扭曲了“关系”的本质,并将其异化为腐败的工具和手段。除此之外由于这种制度是地下运行的,需要合法的“外衣”保护,而关系则成为这种“外衣”,因此 B2G 关系导致腐败行为更加隐秘和难以查处。

有鉴于此,在治理招投标腐败时,首先应完善对权力的监督与管理,提高招投标过程中的信息有效性,建立完善的招投标监管和治理制度,只有通过这些手段清除了 B2G 关系赖以生存的土壤才能真正消除“关系”对招投标的影响。在此基础上,还应下大力气解决政府投资项目建设管理过程中非正式制度的负面作用以及各种“潜规则”,对各种类型的 B2G 关系特别是家人关系给予重点关注,防止相关行为 人利用“关系”为“外衣”进行各种腐败活动。

参考文献

- 陈国权、毛益民(2013). 腐败裂变式扩散:一种社会交换分析. 浙江大学学报(人文社会科学版), 2:5-13.
- 陈尧(2008). 人情关系与中国特色的庇护式腐败. 中国社会导刊, 4:22-23.
- 甘冀轩(2011). 利令智昏,害了企业毁了自己——甘肃省窑街煤电集团有限公司原党委书记、董事长李人志违纪违法案剖析. 中国监察, 18:58-60.
- 国家统计局(2012). 中国统计年鉴(2012). 北京:中国统计出版社.
- 国家预防腐败局办公室(2011). 工程建设领域典型案例剖析与预防腐败指引. 北京:中国方正出版社.
- 黄国锋、李锐(2006). 广州市行贿人员问卷调查报告. 广州研究文献数据库: <http://58.63.114.194:86/ssds/html/2006/09/200609281034074645.htm>.

- 金爱慧、赵连章(2010). 论中国传统人际关系对腐败的影响. 东北师大学报(哲学社会科学版), 2:5-9.
- 李婷、李郁军(2012). 受贿千万元, 反怪组织没提醒?. 检察日报, 10月26日, 第5版.
- 李永奎、乐云、张兵(2013). 权力和行为特征对工程腐败严重程度的影响——基于148个典型案例的实证. 管理评论, 8:21-31.
- 乔德福(2014). 省部级一把手腐败特点、趋势和风险防控机制创新——基于改革开放以来54例省部级一把手腐败案调查思考. 理论与改革, 3:36-42.
- 任宁波(2012). 遏制工程腐败须把好招标关口. 人民日报, 9月21日, 第14版.
- 王刚(2006). 郴州市委书记落马的背后. 中国新闻周刊, 21:34-35.
- 张蕊、宋阳标(2013). 中铁建8亿天价招待费的背后: 中标潜规则“作恶”. 时代周报, 5月16日.
- 赵丽(2012). 检察官披露工程腐败案背后捞钱伎俩. 决策探索(上半月), 9:78-79.
- Agbiboa, D. E. (2012). Between Corruption and Development: The Political Economy of State Robbery in Nigeria. *Journal of Business Ethics*, 108(3):325-345.
- Bedford, O. (2011). Guanxi - Building in the Workplace: A Dynamic Process Model of Working and Backdoor Guanxi. *Journal of Business Ethics*, 104(1):149-158.
- Bedford, O. & Hwang, S. L. (2013). Building Relationships for Business in Taiwanese Hostess Clubs: The Psychological and Social Processes of Guanxi Development. *Gender, Work & Organization*, 20(3):297-310.
- Bian, Y. (1994). *Work and Inequality in Urban China*. New York: SUNY Press.
- Braendle, U. C., Gasser, T. & Noll, J. (2005). Corporate Governance in China—Is Economic Growth Potential Hindered by Guanxi? *Business and Society Review*, 110(4):389-405.
- Buttery, E. A. & Leung, T. K. (1998). The Difference between Chinese and Western Negotiations. *European Journal of Marketing*, 32(3/4):374-389.
- Buttery, E. A. & Wong, Y. (1999). The Development of a Guanxi Framework. *Marketing Intelligence & Planning*, 17(3):147-155.
- Chan, G. K. Y. (2008). The Relevance and Value of Confucianism in Contemporary Business Ethics. *Journal of Business Ethics*, 77(3):347-360.
- Chen, X. - P. & Chen, C. C. (2004). On the Intricacies of the Chinese Guanxi: A Process Model of Guanxi Development. *Asia Pacific Journal of Management*, 21(3):305-324.
- CIOB. (2013). *Corruption in the UK Construction Industry*. CIOB network: <http://www.ciob.org/sites/default/files/CIOB%20Corruption%20in%20the%20UK%20Construction%20Industry%202013.pdf>.
- Ameyaw, C., Mensah, S. & Osei - Tutu, E. (2012). Improving Transparency In Public Procurement In Ghana. *ARCA Conference*, 1294-1316.
- EU. (2013). *Identifying and Reducing Corruption in Public Procurement in the EU*. Brussels;

◆ 论文

- Commission Communication on a Comprehensive EU Policy Against Corruption.
- Fan, Y. (2002). Guanxi's Consequences: Personal Gains at Social Cost. *Journal of Business Ethics*, 38 (4):371 – 380.
- GIACC, & TI. (2008). Anti – Corruption Training Manual (Infrastructure, Construction and Engineering Sectors. http://www.giaccentre.org/documents/GIACC_TRAININGMANUAL_INT.pdf.
- Gong, T. & Wu, A. M. (2012). Does Increased Civil Service Pay Deter Corruption? Evidence from China. *Review of Public Personnel Administration*, 32(2):192 – 204.
- Guo, Y. (2008). Corruption in Transitional China: An Empirical Analysis. *The China Quarterly*, 194: 349 – 364.
- Jacobs, J. B. (1982). The Concept of Guanxi and Local Politics in a Rural Chinese Cultural Setting. *Social Interaction in Chinese Society*, 209 – 236.
- Lee, D – J. , Pae, J. H. & Wong, Y. (2001). A Model of Close Business Relationships in China (Guanxi). *European Journal of Marketing*, 35(1/2):51 – 69.
- Li, J. J. & Sheng, S. (2011). When Does Guanxi Bolster or Damage Firm Profitability? The Contingent Effects of Firm-and Market-Level Characteristics. *Industrial Marketing Management*, 40 (4):561 – 568.
- Li, L. (2011). Performing Bribery in China: Guanxipractice, Corruption with a Human Face. *Journal of Contemporary China*, 20(68):1 – 20.
- Luo, Y. (1997). Guanxi and Performance of Foreign-invested Enterprises in China: An Empirical Inquiry. *Management International Review*, 37(1): 51 – 70.
- Luo, Y. (2008). The Changing Chinese Culture and Business Behavior: The Perspective of Intertwinement Between Guanxi and Corruption. *International Business Review*, 17(2):188 – 193.
- Luo, Y. & Chen, M. (1997). Does Guanxi Influence Firm Performance?. *Asia Pacific Journal of Management*, 14(1):1 – 16.
- Ma, C. & Xu, C. (2009). Study on General and Sectoral Characteristics of the Corruption in Project Bidding. IE and EM 2009—Proceedings 2009 IEEE 16th International Conference on *Industrial Engineering and Engineering Management*, 274 – 278.
- McCarthy, J. D. , McPhail, C. , Smith, J. & Crishock, L. J. (1999). Electronic and Print Media Representations of Washington, DC Demonstrations, 1982 and 1991: a Demography of Description Bias. Acts of Dissent. *New Developments in the Study of Protest, Maryland, Rowman/ Littlefield*, 113 – 130.
- Seligman, S. D. (1999). Guanxi: Grease for the Wheels of China. *China Business Review*, 26: 34 – 39.
- Sheth, J. N. & Parvatlyar, A. (1995). Relationship Marketing in Consumer Markets: Antecedents and Consequences. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 23(4):255 – 271.
- Standifird, S. S. & Marshall, R. S. (2000). The Transaction Cost Advantage of Guanxi – based

- Business Practices. *Journal of World Business*, 35(1):21 – 42.
- Steidlmeier, P. (1999). Gift Giving, Bribery and Corruption: Ethical Management of Business Relationships in China. *Journal of Business Ethics*, 20(2):121 – 132.
- Su, C. & Littlefield, J. E. (2001). Entering Guanxi: A Business Ethical Dilemma in Mainland China?. *Journal of Business Ethics*, 33(3):199 – 210.
- Tsang, E. W. (1998). Can Guanxi Be a Source of Sustained Competitive Advantage for Doing Business in China?. *The Academy of Management Executive*, 12(2):64 – 73.
- Warren, D. E. , Dunfee, T. W. & Li, N. (2004). Social Exchange in China: The Double – edged Sword of Guanxi. *Journal of Business Ethics*, 55(4):353 – 370.
- Wedeman, A. (2008). Win, Lose, or Draw? China's Quarter Century War on Corruption. *Crime, Law and Social Change*, 49(1):7 – 26.
- Xin, K. K. & Pearce, J. L. (1996). Guanxi: Connections as Substitutes for Formal Institutional Support. *Academy of Management Journal*, 39(6):1641 – 1658.
- Yang, K. S. (1993). Chinese Social Orientation: An Integrative Analysis. In Lin, T. Y. , Tseng, W. S. & Yeh, Y. K. Eds. *Chinese Societies and Mental Health*: 19 – 39 Honkong: Oxford University Press.
- Yang, M. M. (1994). *Gifts, Favors, and Banquets: The Art of Social Relationships in China*. Ithaca N. Y. :Cornell University Press.
- Zhan, J. V. (2012). Filling the Gap of Formal Institutions: The Effects of Guanxi Network on Corruption in Reform – era China. *Crime, Law and Social Change*, 58(2):93 – 109.

责任编辑：朱琳

Keywords Social Governance; Collaborative Technology; Collaborative Institution; Grand Coordination

Refamilization; Intergenerational Cooperation and Conflicts in Housing Consumption among Chinese Urban Families

..... Xiaohui Zhong

Abstract Although studies on Chinese urban housing have proliferated, understanding of housing choices and housing achievement mainly refer to the state/market framework. This has left little room for the role of the families and also failed to explain social reality in the housing domain during the post – socialist period. Inspired by recent research, this paper examines the strategies and motivations families adopt to help their adult children acquire housing, as well as the ways in which intergenerational interactions among these families are shaped by these housing events. This paper draws on research carried out in Guangzhou between 2010 and 2011, which involved in – depth interviews with both young and old members of 22 families. The paper argues that there has been a prominent trend of refamilization in the urban housing domain. On one hand, the family with its interactions has become a highly active element regarding housing achievements for individuals. Its significance is illustrated through intergenerational supports provided by the parents, family engagement and flexible strategy management. Furthermore, the legacy of the socialist regime and the effects of the market mechanism are mediated by family strategies and conditioned by power relations among these families. On the other, the process of refamilization is full of tensions and uncertainty. As both generations re – understand and re – construct their family relations during housing consumption, cooperation, conflicts and compromise have been triggered.

Key words Refamilization; Intergenerational Relations; Housing Consumption

Tendering and Bidding Corruption Research Based on B2G Guanxi——Based on 90 Typical Cases

..... Bing Zhang, Yun Le , Yuhong Wang & Yongkui Li

Abstract B2G guanxi represents a way to obtain special treatment or scarce resources through personal connections with government officials. A large number of studies suggest that B2G guanxi could promote corruption behavior. Most studies focused on qualitative research at the macroscopic level, which is difficult to measure B2G guanxi at the microcosmic and quantitative level. The paper will construct an Analysis Model of Corruption Guanxi based on typical cases. The paper finds that B2G guanxi is not blind. It always happens between those persons in key positions, especially those among local government organizations and administrative departments. B2G guanxi often happens

before or as soon as the tendering begins and mainly occurs between acquaintances and family. The guanxi duration depends on the cost and the profit in the future. The Survival analysis finds that family B2G guanxi and departments have protective effect for the latency time of corruption, while the leader's corruption in the tendering and bidding stage would meet huge risk due to enhancing the effect of anti - corruption. This paper studies corruption from the guanxi construction process, enriches the understanding of the nature of B2G guanxi, emphasizes that B2G guanxi is attached to power. So when struggling against corruption, we should pay attention to this informal institution.

Keywords B2G Guanxi; Tendering and Bidding Corruption; Survival Analysis; Latent Time of Corruption

● THEORETICAL REVIEWS

How Much Should Countries Spend on Health? ——A Literature Review on Health Input and Health Outcome

..... Ming Fang

Abstract The reform of health care systems is a world problem nowadays. The government of China had made enormous investments in health care since the new health care reform. But, alack of clear goals and the question of how much should countries spend on health are problems that remain to be solved. Is there a way to evaluate a suitable health input standard? This article uses the economic methodology of health production function to calculate health input and its evaluation standard of extra - welfare framework. As a result, the author suggests the determination of health investment scale should be health outcomes rather than economic growth. In the existing literature, however, the relationship between health input and health outcomes was not consistent. This article clarified the four major factors that influence health outcomes including social and economic status, environment and life style, the health care system and the political system and analyzed the cause of inconsistent research conclusion. Structure break points may exist in health input that effect health outcomes. Finding these points would help to formulate proper health policy and strategies.

Key words Health input; Health outcome; Health production function; Structure Break Point

● BOOK REVIEWS

Question Awareness and the Way of Argumentation in Political Philosophy: On *Political Philosophy: Basic Issues in Dispute*

..... Jingzhu Gao