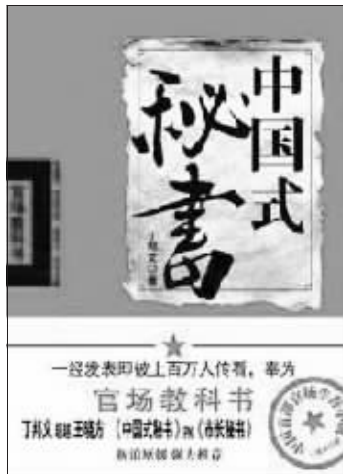


15

舍车保帅的妙招

百里挑一

17



作者 丁邦文 天津人民出版社

邝明达似乎想了好久,也努力了好久,才吞吞吐吐说出了一个处置方案:让公司财务主管,也就是黄一平的姐夫王大海帮助扛一扛,就是说他暂时挪用了这笔钱用于炒股。至于这笔钱,邝明达早就准备好了,随时可以回到公司账上。

黄一平一惊:“挪用200万元,可是要坐牢的呀,不行不行!”

邝明达安慰黄一平:“像这种挪用时间不长的案子,只要马上把钱还到账上,最多缓刑,很有可能被免于起诉。再说,王大海不是国家公职人员,司法部门不会抓住不放。”

看着邝明达近乎哀求的眼神,黄一平愣住了。当初王大海下岗,是冯市长出面将其安排到明达集团,邝明达直接把他放到财务部,很快提拔他做了财务主管,拿着令人眼红的高薪,姐姐一家原本清贫的境况迅速改善,买房购车,步入小康。当初人家那么慷慨,现在有了难处,何况,邝明达的难处其实就是冯市长的难处,冯市长的难处岂不也是我的难处?

“如果王大海承担了,果真不会坐牢?”黄一平再次追问。

“这个你绝对放心,事过之后,我会想法让他回来,坐原来的位置。”邝明达承诺。

黄一平放心了。他当即和姐姐、姐夫通了电话,没费多大劲,就做通了他们的工作。姐姐最后哽咽着对他说:“只要是为了你的前途,让姐姐和姐夫做什么都行,就是真坐牢也没关系!”

听到这话,黄一平的眼泪“刷”一下就下来了。从小到大,姐姐对他都非常疼爱,大学几年,他的学费和生活费全都由姐姐供给,现在,这么大的事情让

姐姐和姐夫承担,他也有些于心不忍。送完邝明达不一会儿,郑小光从省城打来电话。

郑小光在电话里告诉黄一平,他那边的情况,也已经有了眉目。调查结论是,这几年郑小光在阳城揽下的所有工程,从程序、手续上看勉强说得过去,没有明显违规现象,工程质量、交付期限也无大的瑕疵,只是存在几个共同的问题:工程造价大大超过预算,中途修改过合同,且未等最后验收、交付就提前支取全部工程款,这些都严重违规。

但是,钱已经进了郑小光口袋。况且,所有的造价更改、资金结算,都是经过了相关报批程序,大多属于阳城主管部门把关不严造成的,因此,只好对阳城方面有关当事人进行追究。

“现在,有个事情必须请老兄你辛苦承担一下。”郑小光在电话那边说得相当理直气壮。

“什么事?你说吧。”黄一平感觉自己就像一只等待宰杀的小鸡,伸头缩头反正都难免一刀,不如干脆拿出从容状。

“阳城有关方面人士接受调查组询问时,都反映了一个相同的情节:每次我来谈事情,事先都是由你出面联系,言外之意,没有你黄大秘书牵线搭桥,我就没这么大面子,他们也没这么大胆量。因此,问题的症结自然就落到你的头上。”

“可是——”黄一平想说什么。

“这个事情,绝对不能让冯哥沾边儿。”郑小光并不等黄一平把话说出来。“如果说这些事情冯哥都知道或者你出场是得到冯哥的授意,你想那将是什么后果?冯哥的市长还能做吗?冯哥还有机会和能力保护你吗?”

听到这里,黄一平彻底傻了。

那个郑小光,他原先根本就不认识,是因为冯市长的关系才熟悉。近几年,郑小光频繁来阳城揽工程,搞了那么多不能见人的鬼把戏,也完全是因为冯市长分管这一块。而且,郑小光的背后,还有一个与冯开岭保持了十多年地下恋情的郑蓉。正是仗着这种特殊关系,他才有恃无恐。

但是,这些东西能放到桌面上吗?不能!自从郑小光在阳城做工程之后,冯市长基本上不出面接待,完全是黄一平在张罗。尽管傻瓜也能推断出,黄一平实际是受到冯开岭的指使,至少是默认,从某种意义上说,他是代表冯市长出场的。可是,真正摆到桌面上来说,冯市长出过面吗?即使黄一平本人也无法拿出证据呀!如此说来,郑小光让他出面扛下来,好像也在情理之中。

天哪!感冒初愈的黄一平,马上又是满嘴燎泡。

强新明这两年来一直跟洋人打交道,不成交便罢,成交肯定必操胜券,所以看起来顾来眼睛就有点朝上翻了。上面说到的那个老者走过他的店铺时,他根本没有招徕生意的兴趣,只管捧着瓷杯喝茶。不想那老者转了一圈返回时,步入了他的店铺。

强新明于是跟老者打了个招呼,说了两句客气话。老者点点头没有开腔,径直走到店堂一侧,去看那里摆着的几十把紫砂壶。

强新明对于紫砂壶不大熟悉,因为他童年接触的那些古董中,紫砂壶有是有,但那白胡子爷爷可能担心被他弄碎了,就没有让他碰,后来他大了些,有意想了解些紫砂壶的知识时,老爷子手也没紫砂壶了。所以,强新明在西安经营“强氏铁心堂”时,从来没有进过紫砂壶。老板自己连壶是真的假的都说不清楚,还怎么去蒙人?

决定到开封开店后,强新明寻思开封距江南近,沿海那些游客是喜欢紫砂壶的,况且,港澳台那批主顾顺着京广线到了郑州也就必定会来开封,那些人对紫砂壶也是挺感兴趣的,于是就决定经营紫砂壶。从这时候开始,强新明就恶补紫砂壶的知识,同时还针对如何用英语介绍紫砂壶也做了一些准备。

然后,就是进货了。

强新明太忙了,就委托一个姓黄的朋友,给了他一些款子,让他不管以什么方式,反正只要购买100把仿古或者旧的各种式样的紫砂壶来交给他就是了,这里面当然也明摆着准备让朋友赚一些劳务费的意思。当然在交货时间上是有条件的,必须赶在强新明的开封店开张之前。

黄某拿了钱后就没了消息,别人知道后提醒强新明说,这小子大概见钱眼开,把你的款子卷跑了。强新明摇头:不可能!这个人我觉得还是够朋友的,再说,他的眼界非常之高,就这么100把紫砂壶的钱他应该是看不到眼里的。但是,黄某不知怎么的,始终没有露面,不过紫砂壶倒是托人送来了,是在强新明的店铺开张的前夜送来的,当时强新明甚至已经不想什么希望了。

这100把紫砂壶都是旧壶,有的像是从河底的淤泥里捞起来的似的。强新明由于时间太紧,也没有来得及细看,因为是旧壶,也就不必加工制得更旧一些了。当时,强新明的想法是,这些紫砂壶真正的面貌当然不会是旧货,肯定是别人制旧



作者 郑微微

后,黄某去人家那里收来的。当时的古玩市场,已经过了能够淘得真正古董货的时间,不单是强新明,就是几乎所有的顾客,也都认为即使遇上没有制假的旧货,那也最多是新中国成立后“文革”前的货了,别指望能淘到一把明青年代的真古董。因此,强新明这100把紫砂壶摆出来几个月了,竟然鲜有人问津,一把也没有卖出去。

今天,这个老者进店堂后,盯着紫砂壶看了许久,没有开口问价,也没有动手拿一把起来细看。这时,有其他主顾进来了,强新明便撇下老者过去接待。等到那人离开后,强新明回过身子来看时,那老者还在紫砂壶前站着,不过已经动手拿起货来察看了。老者看了一阵,招招手把强新明引了过去,问:“老板你这批货一共有多少把?”

由于心里已经认定这是一批制旧了的新品,他当下便说:“我进了100把,如果先生您有兴趣全部买下的话,我愿意给你打折。”对方便说那你全部拿出来让我看看。强新明于是让店员从库房里把其余的紫砂壶全部拿出来,100把紫砂壶乱七八糟地摆成一大堆。

事后分析,那老者的选货策略是这样的:首先得肯定这老头是紫砂壶的行家,那双眼睛看壶很有意思的。他在看了强新明原先摆出的那批货之后,并没有从中发现有什么值得收藏的货品,但是,他认为如果还有货的话,则可能有希望从中挑选到值得收藏的货品,因此,他对强新明有此一问。现在,当100把紫砂壶全部摆在他面前的时候,他又看了好一阵,终于从中挑选出了一把,自言自语道:“这件好像还不错。”

这是一把圆珠提梁壶。

副刊

电话:65233688

洛阳网 — 洛阳人的网上家园 www.lyd.com.cn

- 洛阳网访问量最大,影响力最大的综合性地方门户网站,与《洛阳日报》、《洛阳晚报》全面互动,共同构成洛阳日报报业集团网络阵线
●权威性的网上新闻发布中心,网上资讯服务中心和网上对外宣传窗口,看新闻,搜信息,查地图,找工作,拍大案,交朋友,上网就,洛阳网,洛阳网,洛阳网...以本地化的丰富内容和实用功能满足您的上网需求
●每天20万人的访问量,独具特色的多媒体方式,为您打造广告宣传的新平台
●洛阳第一本新闻电子杂志《读者》免费下载,一键在手,凤舞随行,让“阅读”成为“悦读”的享受
●Wap网站 (http://wap.lyd.com.cn) 用手机直接访问,随时随地,轻松掌握最新资讯

访问量洛阳第一 影响力洛阳第一

地址:洛阳涧西区开元大道报业大厦22层 客服热线:0379-65233618