

白雪皑皑

朱恩涛 杨子



19.这可是个新情况

娜塔莎带丽达和柯尔回到招待所,柯尔泄气地说:“唉,真没用,又让鲁蒙给得逞了!”“要是鲁蒙没几招刁钻的手段,我们就用不着追到中国来了。要想抓住大蛇,就得有足够的耐心才行。”“娜塔莎说得对,我们用不着灰心,中国人不是说,躲得过初一,躲不了十五嘛!”丽达冲柯尔挥拳拳头。“我觉得这一次是中方指挥的失策,杨钢对鲁蒙并不了解,所以才会让他又得意了一回。”“柯尔,不能个人感情用事,这一次杨钢的指挥并没什么失误,只是对手是鲁蒙,他太狡猾。”柯尔耸耸肩没再说什么。

“华隆”娱乐城,小超检查密码箱里的现金后,收起手里的放大镜:“韩老板,有人经常跟先生提到中国商人的信誉问题,显然,你跟那些问题商人完全是不同的!”“是啊,华隆做到今天,完全以诚信为本。”“我会向先生报告这一切,韩老板,这次合作虽然只成功了一个点,而且我们各自还有损失,但先生对未来把重担交给您却充满了信心。”

“对我韩某来说,钱不是问题,你可以转告先生,国际线路的运输一直是我的强项,这次只是个小小的意外,不会影响大局,但我最关心的是安全问题,因为我不想自己大半辈子的经营结果全部落到警察的手里。”

“完全理解您的心情!安全方面,先生可是当今国际上顶级的专家之一了,先生长期与俄罗斯和欧洲的警察周旋,如何跟中国警察打交道,也应该不在话下!”“有这句话,那我就放心了!”“不过,如何处理你自己那批货的安全,就主要靠你自己了!”“我明白,在我的地盘内,我有跟警察打交道的经验。”小超点头起身告辞,走出门外。

韩岭盯着关上的房门,突然,他抄起桌上的一个杯子,狠狠地砸在地上。他痛苦地抱住头:“我的1000万元啊!就这么打了水漂——他妈的!”

韩岭烦恼至极,这批货本是一座金山,此时却成了压在他身上的一座大山。本想这次一下出手从此洗手不干,谁想事没办成,还惊动了警方,而这剩下的货往哪放才能安全,更让他心中惶惶不安。他一个人坐在包间里喝着闷酒。

这时只见服务员领着韩冬出现在门口。韩冬不请自坐。“怎么样,哥,最近生意还不错吧?”韩岭忍住气:“马马虎虎,你呢?”“还是老样子,哥,上市的事进行得怎么样了?”“嗨,手续很麻烦,现在控制得紧,尤其对我们这些私营企业,要层层报批呢。怎么,你突然关心起这事来了?”

韩冬一笑:“咱哥俩之间,有什么关心不关心的?哥,听说你最近要进点货,风头紧,还是要小心啊,不能因为一点眼前的困难而踏错步子啊。”“什么货不货的,谁告诉你的,啊?”韩冬板起了脸:“哥,将来有什么事,可别说我当小弟的没提醒你!”

早晨上班后,钟雪正聚精会神地盯着监控电磁波,杨钢走了进来:“怎么样,钟雪?有进展吗?”“杨局,韩岭好像有新情况!”钟雪调大声波的音量,里面传来韩岭打电话的声音。

“喂,老焦啊,我这有一批新货到了,货色肯定没问题!”“是吗,我最近在深圳啊,等我回来吧。”“尽快吧,咱们老兄弟了,找我要货的人排队呢,我会给你留着的,不过你可要抓紧。”“我心里有数,老弟,你尽管放心。”接着是挂断电话的声音。

杨钢沉思片刻对钟雪说:“看来,昨天的交易确实发生了!不是韩岭却是韩冬,刚才的声音是韩冬模仿的。看来这个韩冬也和鲁蒙挂上了,这可是个新情况。我们要在对韩岭加强监控的同时也要加强对韩冬的监控!”

鲁蒙和韩岭因为警方的严密监控和防范只交易了一部分,他还暗箱操作和韩冬交易了一小笔货,然后回到俄罗斯。

过了一些日子,鲁蒙在伊莎书房给小超打电话:“我在俄罗斯,我现在需要一个新的助手,必须精通欧洲市场的所有业务,精明,干练,尽快去给我落实!”“那,我呢?”“你另有安排,物色好人选后,你主要负责远东业务,那是我的新阵地!也是对你的信任。”

2.两人彻底不是朋友了

任保良看刘跃进懂事,加上有十几年前一只烧鸡顶着,虽然知道刘跃进在食堂捣鬼,但也睁一只眼闭一只眼。一次刘跃进喝多了,和一起喝酒的几个民工议论任保良。民工议论包工头,难有好话。刘跃进酒前酒后是两个人,酒前说过话过脑子,酒后就忘了自己是谁,也随人说起了任保良。说起任保良十几年前在洛水坐监,如何因为一只烧鸡,在厨房挨打。这话传到了任保良耳朵里。任保良不怵自己坐过监,动不动还说:“老子监狱都蹲过,还怕你们这些龟孙?”但自个儿说行,别人说就不行了。或者,别人说行,刘跃进说就不行了。这一下,两人彻底不是朋友了。

任保良本想把刘跃进打发走,只是担心弯拐得太陡,显得自己气量小,便不动声色,还让刘跃进当厨子,但不让他买菜,等刘跃进自个儿觉着没了油水,提出走人。恰好任保良有一个外甥女,高中毕业,没考上大学,也从沧州来北京发展,投奔任保良,任保良便把她安排到工地食堂,专管买菜。

刘跃进知道祸起一句话,祸是酒惹的,也想一走了之,再待下去双方都难堪。但中国别的不多,人多,另外的地方一时也不好找;工地挖沟爬架子的活儿好找,到食堂当厨子不好找,也就臊着自己先待下去,等有了机会再说。

任保良的外甥女叫叶靓颖,她兴冲冲地上了任,每天早起,骑一辆三轮车,到集贸市场买菜。买一道菜,记一道账。但她哪里知道菜市场的门道?一个月下来,叶靓颖买菜花出的钱,比上个月多出2000多元;食堂吃的,却没有上个月好。月底结账的时候,叶靓颖把两本账递给任保良,任保良把算术本“嘶啦”“嘶啦”撕了,扔到地上:“不能不说,你是个老实人。”又感叹:“用老实人,还不如用个贼。”又撤下叶靓颖,让她在厨房馏馒头、蒸大米,重新把买菜的事,还政刘跃进。

严格是“大东亚房地产开发总公司”的总经理。严格是湖南醴陵人,30岁之前

瘦,30岁之后,身边的朋友都胖了,出门个个腆个肚子,严格仍瘦。32岁之前,严格穷,爹娘都是醴陵农村的农民,严格上大学来到北京。大学毕业,10年还没混出个模样,10年跳槽17个公司。32岁那年,遇到一个贵人,至今也就十多年光景。严格从一文不名,到身价十几个亿。严格在大学的不是房地产,不是建筑,不是经济,也不是金融,学的是伦理学。讲伦理严格没得到什么,什么都不讲,就在地球上盖房子,从小在村里都见过,倒让他成了上层社会的人。他的头像,悬在四环路边上的广告牌上;把眼睛拉出来,看着他的房产和地产。

严格富了之后,也有许多烦恼。这烦恼跟穷富没关系,跟身边的人有关系。40岁之后,严格发现中国有两大变化,一、人越吃越胖;二、心眼越来越小。老婆也越吃越胖,心眼越来越小,让严格头疼。严格的老婆叫瞿莉,30岁之前,瘦,文静;过了30岁,成了个大胖子,事事计较,句句计较;一个CEO的老婆,家产十几个亿,为做头发,和周边的美容店吵了个遍。

“大东亚建筑有限公司”下边,有十几个建筑工地。十几个建筑工地,就有十几个包工头。任保良是其中之一。

严格除了跟那些大胖子打交道,也常去建筑工地。建筑工地的民工,没有一个是胖的。见到这些民工,民工有河北人,有山西人,有陕西人,有安徽人,也有河南人。与大胖子说话,话说越干涩,倒是到了建筑工地,全国各地的民工一开口,又让严格乐了。他们每天吃的是萝卜炖白菜,白菜炖萝卜,但一张口,句句可笑,句句幽默。或者说,是这些民工的话,把严格脑中残余的一点幽默的细胞又激活了。

所有的包工头,见严总来了,以为是来检查工程,工程是要检查,但主要是,来听民工们说话,透上一口气。古风存于鄙地,智慧存于民间,有意思的事和话,都让那些胖子就着鲍鱼和鱼翅吃没了,仅剩的一些残汁,还苟活于萝卜和白菜之中。

我叫刘跃进

刘震云



现在很多消费者都想在家装时能够备这样一部书,以期对占家装总成本60-70%的材料一目了然。

家装“诚信价”催生装潢“一站式”服务模式

首次发行达20000册的中国首部《家装诚信建材档案》一面世便备受家装消费者的青睐,据了解,这部书的发行速度将是以三个月一万册的速度进行印刷。

据悉,这本书由上海市装饰装修行业协会和上海市消保委评定的六家“装潢指引”企业之一波涛装饰联合30家品牌材料商发布,业内人士评述《家装诚信建材档案》使家装材料透明有“价”可依。《诚信建材档案》公布了4500多种建材价格,被誉为是建材市场的透明“诚信价”,《诚信建材档案》包括科勒、大自然地板、TOTO等著名品牌建材。品牌建材商的支持,使家装一站式服务模式具有了实质的可操作性。

家装市场呼唤“一站式”服务模式

随着装潢行业信誉度的提高,越来越多的业主开始选择全包服务,但还有一部分业主不辞辛苦地奔波在工地和建材市场之间,他们仍然担心装潢公司在建材方面做文章。家装市场呼唤真正诚信的“一站式”装潢服务。“一站式”家装服务,是从设计、材料的选材,施工,到装潢完工后的保修和维护工

作,由专业的装潢公司全部实施。

正在装修新房的刘女士说:“如果装修公司值得信赖,我们也不愿意这样辛苦跑市场。”

有着二级装潢资质,连续六年获得行业“信得过”称号的波涛装饰是上海消保委公布的六大“装潢指引”企业之一,它以其号召力发布的《家装诚信建材档案》要求加入的建材商除了要保持诚信外,还要拿出具体的建材品质和价格优势,并且要明白的告知给消费者,将建材商与自己紧紧地捆绑在一起,相互制约,从而保证消费者的最终利益。

现实表明,这种做法受到了消费者的一致好评,业主刘女士认为:“如果建材的品质和装修质量有保证,当然我们愿意选择这样一种模式,如果自己去购买建材除了费力费时外,几十上百种建材以后一旦出现问题,自己找建材商也是一种麻烦,如果都交给可信的装潢公司,以后出现售后质量问题,直接找装潢公司就可以解决,而自己不需要应对众多的建材商。”

波涛装饰董事长谈治华说:“‘一站式’服务是未来必然发展趋势,关键是要装潢公司处理好建材商与消费者的关系问题,波涛装

饰是上海首家以装潢公司为主体拥有自己的建材市场和建材工厂的公司,我们具有材料的规模和成本优势,从而能最终保证消费者的最终利益。”

建材商积极响应装潢新模式

上个月,TOTO洁具、乐家洁具、美标洁具、新中源陶瓷、安信地板等5家品牌建材商通过了审核,成为《家装诚信建材档案》的新加入者。这样加入《家装诚信建材档案》的建材商已达到了30家,这30家品牌建材从卫浴、厨房设备、到板材大小类俱全,已完全能够满足消费者对家装的全部要求。

波涛装饰董事长谈治华说,波涛装饰的《家装诚信建材档案》之所以受到了建材商的积极相应,一方面正是正规品牌建材商同样渴望诚信的消费环境,另一方面,它开创了一个全新消费的新模式,与高额建材大卖场的进场费和销售扣点相比,它省略了中间商这样一个高成本的环节,因此,它能保证价格的优势。

乐家洁具代表吴小芸说:“波涛装饰发布的‘诚信建材档案’为

建材商、装潢公司和消费者三方搭建了一个相互信任的平台,由波涛装饰牵头为消费者把关建材,更容易被消费者接受和理解。同时,作为知名品牌的建材商也愿意把更好的和优质的产品通过这样一种和谐信任的环境提供给广大消费者。”而安信地板的代理商周庆认为,在目前的消费环境里取得消费者的信任成本很高,很多厂商不惜重金投入大量广告,而这样方式为厂家大量节省了宣传成本,从而在价格上更多优惠给消费者。

可见波涛装饰的《家装诚信建材档案》开创了一个装潢公司、建材商、消费者三方获益的新局面,三方共赢,这就形成了消费者欢迎、建材商积极加入、装潢公司努力运作的新模式。

业主点评:

李女士(万科蓝山别墅业主):“一拿到房子的钥匙我和老公就开始计划装潢,光是设计风格我俩就争论了一个星期,然后就考虑选择什么样的装修公司。本来我的意见是选择一家大品牌的公司,而老公偏偏青睐有熟人关系的。托人介绍的有些话就不好说,老公偏不信。我就怕建材出问题,偷偷地



上海波涛装饰工程有限公司谈治华董事长(右二)与上海市家庭装饰装修行业协会郝祥均秘书长(左一)等一起研讨家庭装潢诚信建材档案

去要了一本《家装诚信建材档案》,一看就发现我家的地板有问题,我们买的等级和实际装潢等级根部不符!如果不是看了这本书肯定发现不了,我好好地找装潢公司理论了一番,退回了我们多付出的差价。”

于先生(同盛豪园业主):“我过去装修过一套房子,那时候自己买材料真是累死了。到了建材市场各个品牌产品你要看一遍吧,有些东西不懂还要边看边学习,有的看好了价格太高,价格低的还没看上。当时为了买一套厨房三件套,原价13000多,打折后下来也有7800多,后来和销售员再侃价,销售员始终不肯让步,后来又找到销售分公司经理,终于又让利了500块,而我和老婆这时已经精疲力竭,再不想说话,连走路的力气也没有了。现在刚刚换了新房,装修房子我直接选择了全包,因为我发现一个有规模的装潢公司给出的建材报价并不比建材市场的贵,波涛装饰既然敢公示自己的建材价格本身就有着自信,所以让他们装修我很放心。”

诚信装潢热线电话
021-51575203