

章立宝 著

路

爱

(下)



现代出版社

路 爱

章立宝



现代出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

路爱 / 章立宝著. ——北京: 现代出版社, 2007.7

ISBN 978-7-80188-845-7

I. 路… II. 章… III. 长篇小说 - 中国 - 当代 IV.
1247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 083130 号

路 爱

责任编辑: 涂卫东

出版发行: 现代出版社

地 址: 北京市安定门外安华里 504 号

邮政编码: 100011

电 话: 010-64258085 64245264 (传真)

印 刷: 北京爱丽精特彩印有限公司

开 本: 787 × 1092 1/16

印 章: 44 字数: 727 千字

版 次: 2007 年 11 月第 1 版 2007 年 11 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-80188-845-7

定 价: (上、下册)46.00 元

版权所有, 翻版必究; 未经许可, 不得转载

第三十七章

阳城县交通局十年前是在东关。从十字路口向北大约有五十米，在星星旅社旁有条巷子进去不远就到。现在早已搬到南关即建陵路南边。那旧址连同星星旅社皆消失得无有一点踪迹。现在的交通局就是一座四层红楼。乔柏在三楼第一局长室找到了陈再明局长。

在乔柏的印象中，这位陈局长不同凡俗的就是那严肃性的有些逼人的锐利目光。他的语言也正像他的目光，简练有力，擅谈而无废言，讲究艺术性但不扯得太远，开头总是单刀直入切入正题。

乔柏没有拿出名片，也没有掏证件。这是他多年交际形成的习惯、方法，实际上也是经验——名片证件必须等对方要或者到必须提供地址、电话时才掏出，并且还要强调一句充满谦虚色彩的话：这是我的地址、电话。

当乔柏说明来意之后，陈局长提了三个问题：

“你不在青岛或其他大城市搞投资为何到阳城来而且要选择明达公司呢？”

“阳城是我的家乡，位于北京与上海的交通连结线上，为苏北五市的中心。虽然目前交通尚不发达，但不久会面临公路、铁路、桥梁等许多建设任务。兴旺发达指日可待。现在建立一个有实力的路桥公司，不论是时间上或地理位置上，都是适中的和恰到好处的！”

“此公司是股份公司，但许达明本人占百分之七十。由于以前管理不善，出现了一些问题。比如说，长期拖欠工人工资，就是最典型一例，致使去年发生了骇人听闻的杀人案。你打算以什么形式来接管这个公司？对遗留问题怎么处理？”

“我是来发展公司的，不是来处理遗留问题的。遗留问题只有遗留人来解决。我要是接管这个公司，基本方法就是折购翻新、转胎换骨。”

“怎样折购翻新？何以脱胎换骨？”

“对还能用的机械我们可以折价买下来。原有房产我们也可以作价

购买。我们重新成立乔氏发达路桥公司。对原有的工作人员及工人我们是选择聘用。公司仍然是股份制。我个人仍然是大头，我们会订立新的制度和章程。我们绝不会拖欠工作人员和工人的工资。我们保证按月发工资！”

陈局长又问：“你不打算对原公司再深入了解一下？”

乔柏说：“要了解，通过了解才能掌握情况，学习好的东西借鉴错误的东西。我要求以一个普通工作人员的身分深入其中工作十天。对我们今天的讲话，请领导保密。半月之后，开始与许达明谈判，并向你写个整建公司的报告！”

陈局长同意，并立即写个条子，介绍乔柏到明达公司去工作。

明达公司的办公地点在城南。地方倒很宽阔。后边东南角有一座小楼，前排有东西两座两层楼的房子，皆为办公地点。许达明的总经理办公室就在东南角的小楼上。公司院子很大，四周有围墙。中间的草地上尽是放些锈得全身都是红色的坏机械。

乔柏找到了许达明，把陈局长的介绍信交给了他。

许达明身体粗胖，秃顶大耳垂，乔柏一看就知道此人是副福相。怪不得仇人盘算了一年多时间，本是拿准无误的，结果却由他的妻弟一家当了替死鬼。

许达明介绍乔柏到三〇四线李庄段任领工员。从七雄乡到李庄段十五公里，皆是工程公司的工地，由达明的堂兄达顺负责。达顺为第三分公司经理，人称许主任。许主任分乔柏为联络员。负责与乡里办些配合事。这段路的路基皆由乡村负责，都是用民工，由乡里一个副乡长负责领导。各村都是村长带工，工程公司只是负责监理路基压实情况及路形整理情况。乔柏的工作倒并不怎么忙。他明白自己本次下来的任务。所以，无事时，就主动跟着许主任一起察看情况。他睡觉也是睡在许主任同一房间里。

许主任由于每晚必喝酒，所以有睡懒觉的习惯。多次都是睡过了八点钟。他的工作方法就是靠“诈”，每次起身就摸手机，向三段工头们打电话：什么“怎么有人迟上工？”“有段工怎么显得马虎了？”“那段工为什么要多压几遍？”“那段工为什么又少压几遍？”“有一处怎么无人照看？”等等。以显示自己对那儿了如指掌，然后才到食堂去吃饭。

为了观察他，乔柏也跟着他睡了两次懒觉。这使许主任很不高兴，又把他安排去当材料验收员，主要就是收石子。收石子是两个人，另一人小邬，也是由领工员打下来的。

以前乔柏在道班时就知道，收方人是最容易与运材料人勾结的。于是，他主动站到考验小邬的角度，只拉拉皮尺，认认账，说说数字，连计算他都让小邬进行。但小邬却是一丝不苟地计算着。运材料人也没有要求多算些数字。一直收了三天都是一样。

乔柏问小邬：“你经常收材料吗？”

小邬说：“经常会被临时抽下来！”

“这儿的运材料人都很老实。以前我记得运材料人总会盯着收方的，要求量得松些给他多上些！”

小邬说：“这儿就不兴这套。收方人无权，而且开的单子仅供参考！”

“为什么？”

“有时候许主任会叫外人重收重做。就是不重收也起不了多大的用处。这些运材料人实际都是许主任的朋友。你多收给他，他也不会给你好处。相反，他还能转告许主任，那你就得不翻身了！方数的多少还是许主任自己决定的。”

小邬在工程公司总共干了十年，知道不少事儿。

这天，阳光格外灿烂，乔柏正在与小邬拉皮尺收石子。忽然过来一辆皇冠轿车，从车上下来一个二十多岁披一头长发的青年女子，笑着说：“注意点啊，对贪污受贿上边很重视呵！”说完，又笑笑，上车走了。

乔柏问小邬：“这女子怎么笑得这样不自然？”

小邬说：“因为她本来就不会笑，乍学笑，当然不自然啰！”

“原来为什么不会笑？”

小邬说：“她是许达明的女儿！十八岁高中毕业未考上大学，就在工程公司当会计。是他父亲的好帮手。他父亲一心想找一个有地位的干部做女婿。所以常担心自己的女儿会被公司内一般的青年职员勾引，所以就叫她平时对公司内或社会上的青年男子一概不搭话，不微笑。她对他父亲的话是唯命是从。所以，对三十岁以下的男子都不答话。久而久之，就变成了一副冷脸。后来又有人介绍一位副处级干部，可是人家又看不好她。去年那起杀人案发生后，一家人的态度都变了。许达明现在住宿都是声东击西，指南打北的；见人态度和蔼。当然，他叫他的女儿、妻子也改变态度。这个许美蓉冷脸惯了，乍变笑，当然就不太自然了。”

乔柏问：“那个姓姜的工人许达明究竟少他多少钱也值得他勾引外

地杀手杀许达明一家呢？”

小郭说：“人与人不一样。要是像我们这些人就犯不着去做了。姓姜的就一样。平时就比较凶一些。据我所知，他后来在公司一时调到这儿一时又调到那儿，整整三年都未拿到工资。他父亲原是公司一名科长，因年龄大退休不叫退休的就这么回家了。他也是多年没有得到工资。像他们这样的情况全公司是很有一些的。所以，工人联合告状就告了多年。姓姜的还不仅是工资问题，他原是正式工，开始在公司当办事员、会计，后来又当过副队长；他追许美蓉，许美蓉从不与他搭话。但她不该回报她父亲说姓姜的小子常缠她。许达明知道后就免去了姓姜的副队长，变成了普通工人，又加上他父亲的事，长期积怨在心里。”

乔柏又问：“他本是认识许达明的，也认识许达明妻子女儿儿子的，怎么会误杀许达明妻弟一家呢？”

小郭说：“那转香楼确实是许达明一家常住的地方。案发之前，许达明恰好把这座楼让他子舅，只有个把星期。那天，那姓姜的是让外地两个杀手先上楼，他在下边把大门的，等他上去后，王主任的儿子，妻子，都已被杀手杀死。女儿已跳楼。王主任正用大哥大与杀手拼命。姓姜的知道杀错人就上去拉开，被王主任用手机砸伤了脸。后来他是跑到来龙医院被捉住的。”

乔柏说：“可叹姓王一家不知哪世犯了什么罪却当了许家的替死鬼！”

小郭说：“这件事，凡是外界都像你这么说，都这样为之惋叹。可我知道苍天也并非那样捉弄人。”

“这里还有什么秘密？”

“也没有什么秘密。许达明的助手都是他的一班兄弟、堂兄弟、亲戚。其实贪污受贿的也都是他的一帮兄弟、堂兄弟、亲戚。别人是很难插上手的。他们与工程甲方，与运材料人都会合伙贪污。所以，每次工程结束后，盈余部分上交总公司的都是不太多的，大部分都上了工程的主要头目的腰包中去了。但总公司往往要强行收百分之三十，交不上的就叫分公司赔本搭上。工人的工资按规定就是由工程上开支。但因为“赔本”了，工程处就拖欠和不发工人的工资。工人们若要钱，分公司就往总公司推卸。经常搞调动是几个分公司主任常玩的把戏。因为有的工人或工作人员在一处只有几天，所以要不到钱就算了。时间长了就没处要。所以拖欠几年没发工资的工作人员和工人就不少。”

“许达明是第一发财人。第二个就数他的子舅了。每次工程都要捞上几十万。许达明曾批评过他。他说：‘你吃肉我就不能喝点汤？’姓王的带工不给工作人员和工人发工资的也不算少。所以外面说他是替死鬼，其实，也是报应！”

今天晚上许主任回来很迟。乔柏就先睡了。大约在十点钟左右，许主任才摇摇摆摆地回来。他刚放开门，那股熏人的酒气已经把乔柏冲醒了。他拥了拥乔柏，乔柏又装着睡着了。许主任开始骂起来。

“像你这样也配与我睡一起！我是什么？我有三百万的根基，你呢？屁！”他用拳头狠狠捣了乔柏的屁股，“你小子明天晚上不准在这儿睡了，到其他地方睡去！我他妈老子就凭两件东西办事，一个是手机，一个就是头脑感应。我已经感应到有几处出问题了，明天晚上我要把他们找上来训到十一点钟！”

这天夜里，从许主任回来后乔柏就没有睡着。同样是酒气，要是从瓶口里冒出来是越嗅越好嗅，因为香，沁人心肺的香。要是从人口冒出来是越嗅越难嗅，令人恶心，因为那是经过人的肠胃分解后的冒出一种夹杂着人体腥臊与汗臭的酒嗝气味。

乔柏也确实不想与这位酒气冲天的许主任睡一起了。

立秋后的夜晚已经有了凉意。乔柏想在工人住的地铺上躺一夜，又担心没有被单盖着了凉，他决定去集市旅馆住宿。还没有到集市，心里陡然想起，这个以许为主的许主任决不会因为想训人才不让他睡一起，非有一种特殊事情不可。为了弄清真相，他又下决心返回了。

此时已有十点多钟。到了住处，他见门前有一辆摩托车。门被闩起来。从门缝向里望去，他见灯光下，那位运石子的老陈正与许主任谈着什么。乔柏知道这屋的后边还有个门，那是夜间出来上厕所的门。他到小门跟前推了推，没有闩。他悄悄地走进去，拐了大弯轻轻走进寝室。此时他想，许主任要是发现他，他就说转了一遭没有找到地方住，只好来了。但许主任一直没有回寝室。

乔柏听得很仔细。

一阵翻动纸张和点数的声音之后，只见许主任的声音大起来。

“收方员有没有要提出与你搞鬼的？”

老陈说：“没有，绝对没有。他们也不敢，两个人收得很细心！”

“虽然没有搞鬼，但收得还是松的。有几堆我于夜间派人复查了！”许主任大声说，“扣五方，就照八十八点七方吧！”

“随你，随你！”老陈笑着说。

“还照老样子。外加三十方。共是一百一十八点七方。外加三十方是三七开，我七你三？”许主任的声音没有刚才大。

“行行行行！”老陈说。

趁许主任开条子时，乔柏又悄悄从后门溜了出来。他想，还是不让老许发现为好，乔柏又去了集市旅馆。

乔柏总共只收四天石子，就被许主任调出分公司到扎下去了。在扎下工地上，乔柏又遇见了小章。小章十年前在胡东道班是养路工人。那时，乔柏正在那儿看桥。小章是五年前调到工程公司开车的。现在他是开压路机。他向乔柏反映许多很有价值的情况。

小章在工程公司开过很多种车。除了压路机，他还开过挖土机、打桩机、汽车、推土机和摊平车。他对公司的机械情况很熟悉。

据小章讲，公司拖欠工资主要是拖欠没有什么权力的办事员和普通工人的工资。对主要头头不仅不拖欠，还要多奖励。后来对司机们也不拖欠了。不拖欠工头们工资是因为工程的进展情况及质量情况都掌握在工头们的手中。不拖欠司机工资是怕司机们把机械损坏……

小章一口气就说出了公司里各种机械的台数，压路机十五台，挖土机十五台、自动翻斗机四十一台、打桩机十五台、搅拌机二十五台，卡车十五辆，摊平机一台。目前，能用的只有三分之二。这些机械有三分之二都是许达明自己的。坏的都属了公。

乔柏问：“那些坏了的机械有没有修理的价值呢？”

小章说：“那些机械没有一件是老坏的。属于质量问题的也是极少数。多数是司机缺乏精心护理糟蹋坏了的。现在那些坏了的机械都放在工程公司的大院里，风吹雨打都上了锈。”

乔柏拿出笔记本，都作了详细记录。

乔柏又问这些机械当初买时的价格。

小章却也能说得清楚。

许达明买机械都是亲自出马，有时候还要带有经验的行家。常开车的司机都要带几个去。小章有好几次都跟着去上海、广东、北京、大连、沈阳买机械。他说出了各种机械的价格。

乔柏又都作了记录。

乔柏又抽空去了工程公司的大院去看了那些坏机械。

乔柏想，这些坏机械的损坏情况，许达明自己是不太清楚的。如果用低价购买到手，然后进行一番清锈修理，最低可以赚一百万。对修理机械一事，他早年是个行家。

根据小章反映的情况，乔柏把整个能用机械折算一下，大概要五百多万元。他估计：自己最多只能入股百分之七十，其余必须用联合入股来解决。最有利的条件是许达明自己不愿意维持这个公司，并且心情急切地想转让，这是谈判必将胜利的重要因素。

对工程公司的房子，乔柏也看了一下，在心里作了一个估价。

调查了解结束后，乔柏向陈局长通了电话。

陈局长说：“下面就是你与许达明谈判，第一次我与他联系一下。若第一次谈判不成，你们自己可以相约第二次、第三次。”陈局长与许达明联系后，告诉乔柏：“明天八点钟准时于银河宾馆会议厅举行。”陈局长说，“许达明要求谈判地点保密。你就不要告诉别人了。如果成功，互相签个协议。”

一见面，许达明就认得了乔柏。说：“啊，你不是上次陈局长介绍到我们公司的那个吗？”

乔柏说：“正是。县委与陈局长向我推荐你们公司，我说还是先了解一下情况再说吧。于是……”

许达明以随便谈说的姿态说：“现在，连你在内，已经有三个厂要买这个公司了。今天，我家里兄弟也想留下公司。如果价格可观的话，我还情愿买给你这位青岛老板呢！”

乔柏想，怪不得那个许主任平时都是以“诈”做工作，原来都是跟这位头子许达明学的。公司本来是影响极坏，矛盾重重，冯青红、陈局长从没有说有人想买过，怎么今天就一下子冒出四人想买了？于是，乔柏也显得自然地说：“要是这样的话，你最好还是给你的兄弟。我本来到阳城来想搞别的方面的投资。后来县委与陈局长再三对我推荐了，说你急着要卖公司，能不能去看看买下来？我说，去了解一下情况再说吧。通过多天的了解，实话告诉老兄：我的心情一点儿也乐观不起来！”

许达明共来了两个人，那一个像是他的秘书。

许达明这时候才主动坐上了谈判的位置。他与秘书坐在长桌的北边。乔柏坐在长桌的南边。

“既然已经了解了，还有什么可谈的呢？就直截了当些，先说说你购买我机械的底数！”许达明说。

“还是请行家来划划价吧？”乔柏说。

“不需要了，你自己就是行家，你是三打祝家庄的石秀了。你就说个价吧！”

乔柏说出了三百万的价格。

许达明说离五百万不卖。许达明停了片刻开始谈他的机械值五百万的理由。

乔柏也较细地分析那些机械只值三百万的根据。

双方又经过一阵讨价还价，最后定好是四百一十万。

那秘书开始记录了。乔柏也作了记录。

乔柏说：“我先给三百万。那一百一十万必须在两个月以后给。等每辆机械进行操作实验后再给。凡是与数字不符的多出坏损的要适当扣价！”

许达明也只好同意了。

乔柏说：“我们也是有缘一趟。那摊坏机械老兄就无偿送给我吧？我以后也能拆些零件下来作修理用！”

许达明苦笑说：“有缘是有缘，可是我那些坏机械有不少经过修理还能用呢！”

乔柏说：“我去看了。不仅不能修理，就是拆些零件下来都是带锈的！”

许达明说：“老弟再多给三十万吧？”

乔柏说：“我最高只能给你十万，多一个我也不出了！”

许达明又同意坏机械定下十万。

那秘书与乔柏又都分别作了记录。

许达明叹息一声说：“另外，还有我那苦命的为公司牺牲的子舅王明的四台打桩机和五台拌和机，我代他女儿与你议一议。”

通过商定，乔柏又出三十万。

“他这也暂给二十万。那十万需操作检验后再交。”

许达明也同意了。

许达明又说：“另外还有两股机械：许主任（他的堂弟）十台推土机和三辆卡车。钱副主任（他的表弟）三台挖土机。这你必须与他们自己商量。”

乔柏说：“这两股机械等公司宣布成立后再与他们谈合股之事。”

秘书开始起草协议书。乔柏又经过修改。最后许达明自己也看了。他立即叫打字员拿去打成文。

共复印四份。双方都签字盖了章。

乔柏走进卫生间一边小解一边满意地想：今晌我请客！

等他出来后，许达明与秘书已经不见。他从窗上朝下望。许达明的那辆黑色奥迪不见了。只剩下自己租来的那辆红色“皇冠”了。

哎，乔柏完全明白什么叫“惊弓之鸟”了。

乔柏又打个电话给陈局长，把与许达明谈判顺利成功的情况告诉他。

陈局长说：“你现在就可以拟一份筹建公司的报告递给我，我看后可以签个字交给县政府。县政府同意后还要与你签个协议。那时，就可以宣告你的公司成立了！”

乔柏打了个电话给杜荣英。他是打总经理室电话，没有打她手机。临来之前，他心里发过誓，不与她联系的。然而现在是迫不得已了。

杜荣英接到电话后，半天无语。

乔柏知道这种无言的沉默是最能表现怨恨加深的，是恨得无法诉说意思。要是以往，乔柏就要想办法开导她了。而现在，他是不可能那样去做的。

她终于回答了。但声音有点儿嘶哑，像经过那种一个抑制和忍耐的过程后发出的声音。说了两句后，她的声音又终于变得轻松而愉快了。“怎么？你没有与李秀贞在一起？”

“没有。我在阳城办了个路桥公司，需要点经费。公司经济情况到底怎样？”

“还可以。要多少？”

“四百万！可是你得根据情况，能支持多少就多少，以不妨碍‘东方’为前提！”

“拨五百万过去吧！”

“你是刺激我吧？我问你公司的真实情况，必须‘放血无碍’！如果抽不出来，我还可另想办法！”

“怎么是刺激呢？没问题，拨五百万过去！”

“公司今年利润怎样？”乔柏还有点不敢相信。为了核实清楚，他就具体问。

“到八月份是五百多万！”

“那你就拨过来吧！”

杜荣英问他的具体账号，乔柏具体重复了几遍号码和银行名称，又把手机号码告诉她。等杜荣英记完后，乔柏又问儿子小明情况。

杜荣英又半天无语，接着她发出哽咽的声音。乔柏吓得大声连问：“怎样了？怎么样？！究竟怎样？！”

“还算好。学习有时升有时降！”显然，杜荣英已经意识到不应该在此时哽咽。所以情绪转变就快了，声音也变得轻松了。

乔柏拟好了建立乔氏路桥公司的报告书，连同与许达明的谈判协议书两份，一齐去交给陈局长。

陈局长看了后又提出一些修改意见。他签了字，连同一份“乔许协议书”一齐交给了县政府。

没几天，负责交通的张副县长召见了乔柏。接见时陈局长也在座，还有一个县政府办公室副主任负责记录。

张副县长说：“热情欢迎你来我县发展，希望你能把公司搞得红火起来，彻底肃清以至消灭以前造成的不良影响。县委照政策给你们公司优惠：第一年免税，第二年收税百分之五十。第三年收税百分之八十。第四年恢复正常税收！”

张副县长说：“经县委研究，还是把‘乔氏路桥公司’改成‘乔兴路桥公司’为好。”乔柏表示同意。张副县长要求在重建公司的过程中，把原明达公司的工作人员及工人要用到百分之八十五。乔柏说这不可能，因为用人要有一个过程。正像我在报告中提到的，原公司臃肿松散，矛盾太多，新公司成立后只能是整缩而不是扩展。整缩，首先就要精减工作人员，减少工人。另一部分意思就是不仅是缩小，而且要吸收一部分新的，去掉一部分不称职的。使用的方法就是竞争选聘。因此暂时有一部分工作人员与工人要下岗是不可避免的。对工作人员暂时只能保证使用百分之五十，工人只能使用百分之七十。张副县长表示理解。

张副县长与乔柏的谈话刚结束，那政府办公室副主任已经把协议书修改好。政府办公室副主任把协议书递给张副县长看了。张副县长说行，又递给乔柏看了，乔柏也说行。政府办公室副主任立即叫来打字员，说：“迅速打印四份！”不一会儿打字员交来了四份协议书。

张副县长、乔柏与办公室副主任分别拿一份看了，都没有提出意见。

“那就签字吧！”政府办公室副主任说。

乔柏刚掏出笔要在协议书签字，政府办公室副主任摆摆手说：“等等！”

政府办公室副主任打了几个电话。

不一会儿来了四个人。陈局长主动向乔柏介绍说：这是我们交通局的李副局长，许股长，金秘书，王指导员。

不一会儿又来了七个人。政府办公室副主任主动向乔柏介绍说，这是电视台和报社的同志。

最后是政府办来了几个工作人员。政府办公室副主任也分别作了介绍。

政府办公室副主任把大家都带进了谈判签字厅。

签字厅前有长长的金色长桌两边都有布置好的盆花。

政府办公室副主任让乔柏站在左边，让张副县长站在右边。

那些电视台的记者和报社记者，都已经在旁边对好了镜头。

政府办公室副主任宣布签字开始。

张副县长与乔柏分别在四份文件上签了字。

早晨，胡老太太没等乔柏洗完脸就走进他的房间来。

她亲切而又神秘地说：“乔先生，昨天晚上新闻介绍说有一个青岛来的董事长大经理来我们阳城投资办公司。我一看，和张县长一起签字的是你。我先以为是看花了眼，我急忙戴了眼镜，仍然确认是你！真想不到是身藏不露呢！”

乔柏点头嗯了一声。

“乔先生，你以前在胡集是……”

以前胡老太都叫他乔大哥。现在他听她叫乔先生心里挺别扭的。

“以前在胡集我是搞点儿准备工作。在你家住的情况你也就不要对别人讲了！”

“是的。我一定！乔先生……”

“还叫我乔柏吧！”

“哦，乔柏大哥，你就要不住这儿了吧？”

“很快我就搬过去了。房租钱我过天就与你结清！”

“就不要了，就不要了吧！乔大哥……”胡老太欲言又止。停了一会儿又说：“我有件事想拜托你：我前边那个儿媳妇一直没有找到好工作。能不能请你帮帮忙……”

乔柏说：“公司原来人就多了。现在要减少。用人现在是招聘选拔。等招人时，我叫人告诉您……”

“那就谢谢了，那就谢谢了！”

陈局长打电话给乔柏，叫对许达明的机械折价费不要给清，最少要欠一百万。乔柏说，协议上是暂欠一百二十万，等机械操作检查无有问题后才交齐。陈局长说，我的意思就是机械检查无有问题也不要给，那一百万留作处理拖欠工资问题。等许达明把拖欠工资处理完后再给他。陈局长还说这是县委意见。乔柏说，协议规定我应该给他。到时候你和张副县长必须对他说清楚，我才能扣留他的工资欠款。陈

局长说，那是一定的。

成立大会在原明达公司的大会堂召开。原明达公司的全体职工都参加了会议。交通局所有下属单位都来了两个主要领导人出席。由于预先宣传的效应，阳城的大部分公司、工厂、各外地驻阳城的开发商都来参加了会议。会场布置得很隆重。各单位都送来了祝贺匾放在主席台两侧。横幅标语是：热烈祝贺阳城县乔兴路桥公司成立。两边竖幅对联是：东方乔兴起，淮海路桥大发展；凤凰宝地落，阳城经济猛飞跃。两边还有乔柏与青岛东方公司的简介。乔柏的简介上突出地介绍在筑云合高速公路期间他捐款十万元的爱路爱家乡的事例。

县委陈书记亲自参加了会议。其余参加的有县长与两位县委副书记、人大主任、政协主席。

陈局长主持了会议。

张副县长宣布乔兴路桥公司的成立，并宣读了县政府的批文和任令书。宣布乔兴路桥公司的董事长和总理由青岛东方公司的董事长兼总经理乔柏同志兼任，他还宣读了协议书。

乔柏的就职演说写得很详细，共讲了一个半小时。

第一部分主要是讲形势，讲乔兴路桥公司成立的背景和发展的机遇。讲了新公司与原明达公司的关系。强调在经济上没有任何瓜葛和牵连。在政治上组织联系上不是重组改造，而是完全脱离的关系。没有处理任何遗留问题的责任。

第二部分是乔兴公司的建设计划和发展方向。

首先是组织建设，建立和健全董事会和经理管理委员会。董事会将在逐渐扩股中健全。经理管理委员会将在招聘选拔和发展考验中健全。决定成立四个建筑队：一是柏油路队，二是沙石路队，三是水泥路队，四是建桥队。在招聘中，乔柏特别强调了任人唯贤，严防在招聘中出现任人唯亲的舞弊。

在发展中，乔柏强调了承包责任制和严惩贪污送贿等腐败风气的重要性……

最后陈局长的讲话，有的方面是对乔柏的就职演说的强调和解释。另外，他对原明达公司也作了一分为二的总结。指出明达公司成立八年来，在经济效益方面和发展规模方面都有令人满意的地方。但由于管理不善，也存在一些问题，如领导班子思想涣散，对工人与工作人员工资发放不及时并产生严重拖欠，不能适应急速发展的阳城交通事业的需要。陈局长强调：原明达公司的遗留问题仍由原明达公司的负责

人处理。为了督促原负责人尽快处理好遗留问题，经研究，决定暂扣部分原明达公司的机械拍卖费。特别是对拖欠工资一事，处理方式要求实事求是，从现实角度，有依据有证据，不要斤斤计较，以协商方式尽力做到合情合理。他要求原明达公司的职员要踊跃参与新的招聘。“你们有优先录用权，但无包用权。落选后，自行另找门路，安排好自己的生活，以待下次。”

散会后，各单位的领导人都已经陆陆续续地离去。公路站的徐站长和文站长都走了上来，与乔柏握手。

“祝贺你了！”徐站长和气地说。

“谢谢！”乔柏说。

“如果没有猜错的话，乔总上次到我们公路站是私访吧？”文站长仍然斯文地但脸上却有一种勉强做作掩饰不住的难以说出的愧色。

“私访谈不上！”乔柏板着脸回答说。

“那起码是体验生活呢？”文站长说。

“说是又不是，说不是又是！”

“对不起噢，上次误会了！”文站长以道歉的口气，“起先，我确实认为是你告的状，因为有人向我反映些情况。但后来终于弄明白了！”

“那，那不是我又是谁吧？”

“是胡集道班小李干的事！”

“现在这人呢？”乔柏问。

“早被我调到桥上去搬石头去了！”文站长又觉得有失言失态之处，补充说，“体力劳动可以锻炼人，也可以改变人的思想，使爱说谎言的人诚实起来！”

两个人走后，乔柏急唤吴九。吴九在淮市只住了一星期院就回来了。

“你立即去找原来胡集道班的小李。现在这个人已被调到公路站的桥工上去了。小李，原在胡集道班的小李，你认识吗？”

“认识认识！”吴九说。

“此人因为告状被老文报复调到桥上去了。你去找找他。如果他愿意的话，可以立即到我公司来。我同样可以给他一个合同工让他到筑桥队去当个办事员！”

吴九去了。

乔柏到工程公司上班的第一天就有两个人来找。一个是许达明的

堂弟许主任和许达明的表弟钱副主任。两个人是来与乔柏谈合股的。

两个人的合股要求都一样：要求入股后能当副经理并兼任一个队的队长。如果乔柏同意的话，他们除了机械作价归公外，还想投入一部分资金。

乔柏回答是：“欢迎入股。但副经理与队长之职在就职演说里已经说得很清楚，要通过严格的招聘手续和较长时间考察逐步完善。你们想当副经理必须经过一个时期的工作表现。你们想当队长就参加招聘测试吧！”

两个人开始犹豫起来。

乔柏又说：“我倒可以先同意你们成为董事会成员！”

两个人到半边窃商一会儿走过来说：“我们报名参加队长招聘测试吧。能当上就入，当不上就算了。”

乔柏说：“可以！”

乔柏就住在工程公司后面的那座小楼上。这是一座三层小楼，设计得很精致。楼前有个围着楼根的小院，不锈钢管栅栏边砌满盆花。银色大铁门既威武又朴质。办公室在二楼，很宽阔；里间连着寝室。南边是厕所。浴室连在寝室后边。两侧都有小通道。优美僻静极了。

但是，由于原来是许达明的办公地方，乔柏住得很勉强。别的也没有地方了，他只有把办公和住宿都放在这儿了。

现在缺的就是秘书。就阳城的安全情况来看也缺个保镖。保镖也决不会再用像江二山那样的人了。秘书，他想起了许荣。许荣曾是他满意的得心应手的好秘书。

乔柏本着精简精干的原则成立了四个股、四个队。公司机关只设立工程股、财务股、机械股、联络公关股。下边成立四个队：桥梁队、柏油队、水泥队、沙石队。

整个招聘选拔计划在一个月內全部完成了。第一期是招聘选拔四个队长和四个股长。报名的有三十五人。

乔柏首先成立招聘选拔委员会。他亲自担任主任。其中有外地三个人。整个过程是报名、填表、书面考试、演讲、答辩面试。

在进行之前，乔柏又面见了陈局长。

乔柏认为任人唯亲是原明达公司失败难撑的主要原因，在招聘选拔中一定要引以为戒。乔柏打算坚决抵制和杜绝托人情顾面子选人。一切从德智能的综合素质出发，坚决做到任人唯贤。他把自己的想法告诉了陈局长。