

钱海情波

(台湾) 光泰 著



中国华侨出版公司

1

现在是下午两点多钟，虽然室外是个亮丽的世界，而室内的气氛却是柔黯、撩人。

台上是个精致小巧的水晶舞台。

庄哲和阮胜田被带位的男服务生，领到一个玫瑰红绒面的座椅上。

他们目不转睛地盯在台上一层薄纱幕后，那是一张偌大的铜床。

床上一个冰肌玉肤的女郎，随着音响播出的法国香颂音乐，扭动着她柔软的身躯。

黑色蕾丝镶边的胸罩和底裤，掩不住她丰满的曲线。

男人们都屏息静观着。

音乐是喘息的声浪。

薄纱渐渐开启。

女郎退下她仅余的衣裤，寸缕未遮地来到舞台正前方，一个用透明压克力相隔的空间。

突然，空间的上方，喷出了一阵水雾。

水雾喷湿了女郎赤裸的肌肤、头发和睫毛，全身都沾上了水珠，女郎接着全身紧贴在压克力上，她的身体开始变形——

女郎双手张开。

不断地扭动着她的头颅。

女郎站立的这个旧台的空间，开始三百六十度的回转。

观众可以从任何角度，清晰地欣赏她。

男人跟女人是不同的。

女人的情欲是需要慢慢地燃起。

男人却可以经由感官的刺激，一下子昂扬起来。

胜田发觉，他并没有老。

他还是有一拥女性胴体的冲动——

“怎么样？受得了吗？”

庄哲半开玩笑地望着他。

“我看我们到昨晚的那个地方吧！”

“再看半个小时节目吧！他们到哪儿找这么多漂亮的女孩？”

俗语说：“单嫖双赌”，在现在这个时代，仿佛不适用了。

以庄哲这样的身份，如果想要出入欢场，胜田当然是他可以完全放心的玩伴啊！

中午阮胜田打了个电话给威群电机的庄哲——

“怎么样？昨晚酒醒了没有？”

“别提了！”

庄哲在电话里大笑着——

“我刚刚才到办公室。”

“待会儿请你吃泰国鱼翅，延续昨晚因酒醉未尽兴的节目。”

“好啊！”

不过两年的工夫，整个年头都反了。

以前是企业界巴结银行，如今外汇存底激增，投资意愿低落，如何消化浮滥头寸，成了每家银行当务之急。

然而银行就是再有钱，也不能随便把钱借出去。

国营事业单位，台电、台糖、中油是最受欢迎的放贷机构。

其余台塑、太平洋、IBM财务部门有权借钱的经理或主任，也是各家银行争相竞逐的对象。

一年两千万的放款额度，岂是那么容易达成的？

钱借给人家，拿人家利息，本来就有风险在内。

然而从一九七三年起，政府规定，银行雇佣人员，一律由政府分发，于是银行不论官营、民营、或官民股各半，其行员均为公务员身份。

公务员岂能随便吃呆帐呢？

于是在银行高喊“走出办公室，主动争取客户”口号，以及在避免吃呆帐的情况下，阮胜田可是伤透了脑筋。

好不容易，联络上以前高中的同学庄哲，阮胜田怎不积极讨好他呢？

如果说两个人这阵子的交往，纯为业务，也不尽然。

二十年前，读书时的纯真友情——一起跷课打弹子，一起与成功高中的学生打架，一起摸黑参加舞会，现在聊起来，还真是有趣呢！

庄哲留学回来，就在爸爸的公司做事，没想到与兄弟相处不好，经营观念歧见愈来愈深，于是五年前庄哲自组“威群”，创立新的品牌形象——鹰升电器。

如今鹰升与肯尼士、普腾都是国际间叫得出名字的品牌。

钱如果贷给这种公司，还有什么不安稳呢？

吃完了中餐，庄哲就对胜田说：

“嘿！最近报上常登什么‘牛肉场’的，我们要不要去见识一下？”

“哎呀！你在国外还看不多啊？”

“那是外国啊！而且，”

庄哲用热毛巾拭了拭嘴唇——

“在还没办事以前，总要调剂一下吧。”

于是两个人踏上座车，到中山北路十二楼一家名“梦梦”的西餐厅内。

情形就跟二十年前一样，所不同的是，那时他们坐的是脚踏车，现在是宽敞、平稳的宾士三〇〇啊！

□ □ □

沈东雄坐在瑞华饭店附设的咖啡座上。

他的神情憔悴而紧张。

不多久，程家禹出现在他的面前——

“很抱歉，你的方案没核准。”

程家禹将一堆资料退还给他。

“为什么？”

“很简单，你没有抵押品，而且你也从来没跟我们银行往来过，我们怎么知道你的信用？”

虽然这是程家禹最不心甘情愿讲出的话，但是他还是说了出来。难道在银行呆久的人，都会变得这样无情吗？

“——注意，我们经营银行是为了盈利，如果抱着救济和慈善的心理，你们尽可找到青辅会、明德基金会那种团体。”

程家禹与阮胜田一样都是服务于富国商业银行，所不同的是，程家禹刚进来，阮胜田已经干了十来年了。

要是碰到沈东雄这种申贷案，懂得明哲保身的阮胜田早就给他打回票了。

程家禹却还是拿到经理邢海丽那儿——

“我知道，我跟你的看法一样，沈东雄是有偿还能力，问题是，他现在拿什么担保？——土地？厂房或机器？他什么都没有啊！”

“如果他什么都有，他还会来跟我们借钱吗？”

“这个事，你跟你们经济学教授谈吧！”

沈东雄二十六岁，是一个从南部来的乡下人。

刚开始他做着送养乐多的工作。

后来他发觉，台北是个很好的花卉市场。于是他用他小时候所学，从事着花卉培养、改良的工作——

“我种的玫瑰花、满天星，不但不容易谢，而且比一般的更大更漂亮。”

顾客的赞誉，并没有给他带来多大的满足，沈东雄更想把他的花外销到日本、东南亚。

于是他想跟银行借一笔钱，一百六十万，分七年本息摊还——

“知道为什么我约你到这儿吗？”

程家禹吸了口烟说：

“我很少告诉人家这个故事，但是我愿意告诉你。”

家禹回忆说：

“五年前我做着推销的工作，我觉得任何一个踏入商场的人，第一件事学的，就应该是推销，推销让我们认清市场的需求和生存的残酷，推销也让我们了解人与人之间由陌生到熟稔的困难。”

“那时我推销的是一种防盗器材，每卖一件，我就可以赚四百块钱，然而你可以想象多困难吗？我常常连说话的机会都没有，对方就推说没空，不愿意见我。”

“有一天，天气又热又燥，一位服务台的工读生告诉我，他们公司承办人要两点才回来，于是我就在他们公司附近转，转到这家饭店，我实在忍不住了，于是我进去避开室外炙热的酷阳，享受着清凉的冷气，但是我不敢叫东西，因为观光饭店随便一样东西都要不少钱，似乎这家饭店的服务生，看清了我的情况，他不但不赶我，而且还倒了一大杯冰水给我。”

“后来呢？”

“后来那个承办员还是拒绝了我，我永远感谢这家饭店那个服务生给我的这段默默的温情。从此我一有机会，就会约朋友到这儿，一方面回忆着自己以前生活的不易，一方面也要存心感谢，尽量帮助需要帮助的人。”

“于是，你不但不约我在银行，反而约在这样的环境下鼓励我。”

“你会成功的。”

“谢谢你。”

沈东雄悻然把那些表格和资料收到口袋里。

钱？中国人借钱一定要到银行吗？

当然不是。

中国人生性保守、秘密。

他们个个成立自己的社会与团体。

金钱也不例外。

借钱第一个想到的是家族、亲戚，然后是有生意来往的朋友——

“我们拿纺织业来说吧！”

三年前，家禹经由考试考上金融人员特考，就由财政部统筹到青潭财训中心受训，半年后才分发到富国商业银行服务。

受训的时候，讲解财税法的老师就说：

“国内纺织业，大致可分为台南、彰化、新竹、上海、山东五大帮派。各帮之间甚少往来，但帮内之同行业则往来热

络。由于家世渊源，相互了解至深，故各帮内部除商业来往外，兼有资金的融通。其借贷多凭信用，外人绝无法打入，固明知其营运有困，帮内人也倾其力扶助，旁人实在难以了解。”

家禹不禁想起，近年来，台南帮、山东帮闻人发生困难都化险为夷的故事——

“在讲到金融市场，我们更不能不提台北市迪化街。”

电动黑板上出现了一个地图——

“所谓迪化街金融市场，并不限于迪化街沿线，而是概称现今延平北路以西至淡水河、郑州路以北，民权西路以南一带，亦即日据时代所称‘大稻埕’地区。”

“迪化街是台北市最早的茶叶和樟脑交易中心，嗣后又有布匹及南北货，这一带的富商巨贾从事于批发贸易，对于同行出入的人物、业务、资金周转了若指掌，其累积的财富大部分转放于熟知的同业，可以说是台北市一个看不见柜台的银行。”

除了亲戚和同业，中国人还有一项取得资金的最普及的方式——上会。

一九八二年，据经建会一项调查报告指出，民间互助会是购屋筹措资金的一项重要方式，直逼向金融机构贷款。

可见那时互助会有多风行。

然而近年来，由于社会形态变迁，世风日薄，民间互助会似乎由传统的互助美德，转为专以孳息为目的，甚至成为不少人投机与诈财的工具。

一九八三年，佳里四十亿倒会风暴，更是震撼全岛，如今提及上会，似乎大家愈来愈没兴趣了。

□ □ □

下午五点半。银行一切业务——票据、储存、汇兑，全部结束。

现在开始入库作业了。

“——邢经理，这是今天全部的现金。”

当出纳拿了点清的帐单给邢海丽盖章时，海丽就问：

“怎么会多出那么多？”

“今天有两千三百万，辅仁大学注册代收的学费。”

出纳张襄理这么解释着。

现在银行为了加强服务，还有代理业务。

有的是代收薪金，有的代办职工福利存款，有的到学校代收学杂费。

还有的象世华银行，也代收付一家证券交易所的款项。

通常银行一天保存的现金有一定的额度，普通是五千万，象国富中山这样大的分行，可以放六千万。

多出来的，就要请台湾银行保管——

“怎么办？要不要打电话给台银？”

“我看不用了，哪个银行不多个千把万的？”

张襄理跟海丽这么建议。

“是你说的啊？出了差错，我可是要找你。”

海丽笑着盖了章。

成为一家银行的高级主管，多少要有点担当。

国富商业银行，虽然半官半民——民间百分之六十，政府百分之四十，但是也要接受中央银行金检小组不定期的检查。

海丽心想，这么晚了，金检小组总不会发神经跑来吧？
金库分为两道——外金库和内金库。

外金库置放的是今天收受的票据和帐册，内金库就全部是现金和有奖证券了。

进入内金库有两道锁，分于两位出纳部经理级人员身上。

除了一般的保全防盗措施，每家银行都有每家银行的机密。

程家禹和阮胜田，这时也从外面回来——

“待会儿，搭你便车好吗？”

电脑的荧光幕上，显现了这么一段文字。

家禹知道一定是小鱼儿打来的。

抬起头，果然看到小鱼儿在甲存部，对他甜甜地挥着手。

身为男人，有时对于女孩在情爱方面的主动，还真有点不习惯呢！

就拿其他的动物来说吧！都是公的追求母的，雄的取悦雌的。

然而现在婚姻市场，好的男孩实在难找，特别在银行界，男职员多半已婚，于是象家禹这样的“单身贵族”，自然是未婚女性注意的目标。

小鱼儿姓于，身材娇小，个性活泼，所以同事给她取了这么一个外号——

“你看过古龙写的‘绝代双娇’没有？”

有一次在地下室福利餐厅吃饭，小鱼儿就眨着她圆亮的大眼睛对家禹说：

“书里面就有个人物叫‘小鱼儿’，小鱼儿生长在恶人岛，从小就被教会了所有诡诈的技巧，所以跟我交往要特别当心啊！”

然而情形正好相反。

小鱼儿对家禹，不但不诡诈，反而体贴温柔得不得了。

银行本来就有练习生，负责倒茶清扫工作。

但是小鱼儿却每天乘家禹没来的时候，为他沏上最好的茶叶。（公家的茶叶能喝吗？）同时也帮家禹桌上收拾得整齐干净。

傻瓜也看得出来，小鱼儿是多么喜欢家禹啊！

下了班，果然小鱼儿在通往车库的电梯旁等他——

“中午怎没看你到餐厅吃饭？”

“我去征信一笔土地。”

打开车门，小鱼儿就钻了进去——

“听说老总要退休了，如果总公司不派人，邢小姐很有希望升上去。”

“哦？”

家禹发动着引擎。

一向他对公司的人事就没什么兴趣，甚至到现在，家禹

连公务员的职级等都搞不清楚。

“邢小姐升上去，她的位子，可是有很多人在争取呢！”

不用说，阮胜田一定是其一，怪不得最近拚得厉害，如果威群电机这笔三千万贷款的方案争取得到，阮胜田是很有希望的。

“急着回家吗？”

出了停车的地下室，当车子滑行在拥挤的中山北路上，小鱼儿就这么问家禹。

小鱼儿的意思很明显，她想跟家禹多相处一些时间。

所谓“谈恋爱”，恋爱就是要多接近、多了解、多谈的啊！

“我今天很累了。”

家禹歉然地说：

“谢谢你每天给我泡茶。”

“你喜欢就好……。”

小鱼儿温柔地说。

凭良心说，小鱼儿是一个很不错的对象，漂亮、大方而可爱。

也就是因为有这样的自信，小鱼儿才这样主动地讨好家禹。

但是家禹心里一直有个人，只是他一直不敢表现而已……。

回到家，刚吃完饭帮母亲收拾碗筷的时候，一阵电话铃

响起。

小鱼儿于素华，多么希望是家禹打来的，用干毛巾擦拭完湿淋的手，拿起话筒，没想到传来的是同事朱贵兰——阿兰的声音——

“在家啊！”

阿兰不敢相信地说：

“你不是搭他车吗？”

“别提了！木头人一个。”

素华干脆坐在沙发椅上——

“你呢？”

“我和柱子就是在等你消息啊！你不是说今晚一起去卡拉OK的吗？”

“我看算了。你们去玩吧！”

“他到底喜欢什么？你总不能每天帮他泡茶吧？”

“我怎么知道？不打牌、不跳舞、不瞎盖，怪人一个！”

“不过这样也好。”

“为什么？”

“如果你们真搞定了，你可要辞职了。”

可不是？银行有规定，夫妻、父子不能在同一家银行上班，这当然是防联手舞弊贪污之便，但是如果调到不同的分行还是可以的——

“我简直不敢想，有那么一天……”

“当然可能，他没女朋友，你没男朋友，为什么不可

能？”



中泰宾馆皇家会员俱乐部。邢海丽与赖果文坐在其间。

每个礼拜六下午，是海丽打网球的时间，打完了球，淋过浴，海丽就神清气爽地约果文在这儿吃晚餐——

“今晚的Main course（主菜）是什么？”

海丽问着俱乐部西餐厅的服务小姐。

“意大利红烩小羊排，邢小姐喜不喜欢？”

“我看还是海鲜好了，给我换一道粉炸明虾，George，你呢？”

海丽问着果文。

“我吃红烩小羊排。”

“餐前要不要来点酒？”

“就来白葡萄酒好了。”

俱乐部不同一般餐厅，是必须要缴二十万的入会费才能进来的。

由于宾客有限制，所以这儿显得特别的宁静、宽敞。

“昨晚无意中翻阅了一则圣经，让我对银行工作又多了一层新的体会。”

当餐前酒和沙拉来的时候，海丽就这么告诉果文——

“你知道银行就以吸收存款及放贷之间赚取利息差额来维持营运的，以前我看圣经旧约利未记的记载，总让我心理不能平衡，因为它上面是这样写的——‘你的弟兄在你那里，若渐渐贫穷，手中缺乏，你就要帮助他，使他与你同住，不

可向他取利，也不可向他多要’。”

“也就是说，神是反对我们借钱给人取利的，可是昨晚我翻到了圣经马太福音，我才知道，神也是鼓励我们以钱赚钱的。”

然后海丽告诉果文，她看的那节经文所引述的故事说：

“有一个主人要往国外去，就叫了仆人把他的家业按着各人的才干给他们，一个给了五千，一个给了两千，一个给了一千。回来的时候，那领五千的，做买卖赚了五千，领两千的，也照样另赚了二千，惟独那领一千的，去掘开土地，把主人的银子埋了进去，他对主人说：‘主人啊！我不忍心把钱放出去，于是我把你交给我的一千银子全埋起来，你看这就是你原来交给我的钱，我分文未动呢？’”

“你猜主人后来怎么回答他？他说：‘你这又恶又懒的仆人啊！这个世界需要钱的人太多了，你应该把钱兑换给要钱的人，这样到我回来的时候，你可以连本带利收回。’于是夺过那一千给那一万的，圣经说：‘凡有的，还要加给他，使他有余；没有的，连他所有的也要夺过来。’”

“没错啊！”

果文也发表了他的意见——

“货币的本身具备了安全、流通和生财的功效，把钱借给人家，除了纾解对方穷困外，最重要的是别人可以利用这个钱来赚钱，因此合理的利率是必须的，再说，正常的社会，物价是应该呈温和的上涨，钱摆在人家那儿不动，还要担负通货膨胀被贬掉的损失，所以我赞成你刚刚说的马太福音上

的说法。”

“你认为合理的利率标准是什么？”

“我觉得目前利率自由化是正确的，利率过分由官方干预，会阻碍银行将货币融通的功效，所以有些学者主张，民间认可的利息才是当时社会真实的利息。”

赖果文从事运动鞋外销的生意，拥有一家贸易公司、一个制鞋工厂，有三四百名员工。

赖果文和海丽的认识，是在政大举办的一项企管研习会上。

果文聪明的外表，清晰的谈吐，一下子就吸引了海丽，况且果文可以说是站在工商业界的第一线上，海丽更可借着果文实际的经验，了解瞬息万变的商情。

“我们不要把美国佬看得多么的天真、可爱，我们在贸易上赚了他们三十年的钱，他可以在一夜之间，利用美元的贬值，将我们储存的外汇连本带利地吐出来。”

从前年起，超额的外汇存底，就是朝野最热门的话题，为了这颗隐藏在金融市场的定时炸弹，果文和海丽就不知讨论过多少次——

“我只是个普通的商人，如果你有机会，可以将我们的意见，反映给总行决策单位。”

“你未免太看得起我了吧？”

海丽笑着告诉他。

如果说海丽与果文的交往，仅由于共同事业上的兴趣也不尽然，多多少少他们之间还是掺杂着男女情感在内。