

南海出版公司

珠玉侠贾

上册

魏无忌



珠玉侠贾

上册 魏无忌

南海出版公司

珠玉侠贾

下册 魏无忌

南海出版公司

琼新登字 01 号

珠玉侠贾 (上、下)

作 者 魏无忌

责任编辑 宋亦工

特约编辑 邓九明

装帧设计 少 羽 胡晓林

南海出版公司出版发行
新华书店总店北京发行所经销
北京管庄印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 18.125印张 372千字

1993年6月第1版 1993年6月第1次印刷

印数 1—5260册

ISBN 7—80570—888—6 / I · 263

定价:14.50 元

目 录

楔 子	分国忧众商户捐输银两 巧运筹金佛爷小试牛刀	1
第 一 回	遭暗算老掌柜撒手归西 耍无赖邹总管故伎重演	34
第 二 回	做手脚大牢内图谋灭口 逞义气丰泽园扶弱抑强	63
第 三 回	遇明主两冤案水落石出 逢义士入重地赃物追回	95
第 四 回	防灾难散资财金益分家 得珍奇聚宝斋大祸临头	119
第 五 回	清平日朗乾坤大内失窃 奉密旨两官府明查暗访	145
第 六 回	巧用心那公爷慨认义女 承厚赠马守备喜结良缘	174
第 七 回	成好事徐以新错点鸳鸯 进衙门隋兰花对质当堂	203

第 八 回	假援手佟都司杀人灭口 乱葬岗刘神捕发棺验尸	232
第 九 回	诉身世姊妹俩互通款曲 悯落难珠宝店收留孤贫	259
第 十 回	庆开张新钱庄预留伏笔 斗劫匪马守备大展神威	287
第 十 一 回	大总捕谋机密守备衙门 小衙役设奇谋将计就计	313
第 十 二 回	顺天狱串口供苍龙上当 宽刑罚赵三儿和盘托出	340
第 十 三 回	运佛像金佛爷途中遇险 黑风口栾武师勇斗群匪	368
第 十 四 回	刘神捕乘夜探太平王府 马夫人设机关力擒强人	394
第 十 五 回	下黑手苍龙帮铤而走险 中奸计陷牢笼姊妹遭擒	421
第 十 六 回	斗机智易匪装二女脱身 失计较家门口兰花遇凶	447
第 十 七 回	析案情马守备家中探底 辨奸细大内中指认帮凶	472

第 十 八 回	救兰花三老侠夜探匪窟 护太监胡少侠肩负重任	500
第 十 九 回	义顺王府隋兰花被囚花厅 勇入虎穴金佛爷巧得名单	528
第 二 十 回	乃武乃文金益献宝迎匾 亦庄亦谐诏旨天下平定	553

第九回

诉身世姊妹俩互通款曲 悯落难珠宝店收留孤贫

雨夜客人多。马绿珠刚走，于四海提着雨伞迈了进来。

眼下于四海也成了客人，他正操办四海钱庄，名义上辞了柜。他在聚宝斋的职务，让给了年轻人李密。

“这么大的雨，四哥还跑来了！”金益颇为感动。

“听说你受了伤，重不重啊？我刚听说。一天穷忙，黑了的时候我才回来吃饭，吃了饭我就来了。”

“皮肉之伤，明儿就好啦，您甭惦记着。”

“听说够险的。”

“也险也不险，光我一个人，我就回不来啦，幸亏老胡他们谨慎，我清早一出来，他们父女就跟下来了。后来李超也赶来，四对四，这我就不怕啦。”说着，金益把水烟袋递过来。

于四海吹火点烟，重重地吸了一口，吐着烟儿说：“你有先见之明，苍龙十四和王爷府不会轻易放过你的。”

“好在咱们早有准备。这种逆事，以后还会发生。怕也不成：是福不是祸，是祸躲不过。只好骑驴看唱本儿，走着瞧吧！”金益坐下来，说，“钱庄筹备得就绪啦？”

“没完没了，我想，还是因陋就简，先开张，以后慢慢再添置。反正人员算齐了。”

“打算几时开业?”

“后天。”四海抽口烟说，“老林他们说，后天是黄道日，挺吉利的。黄道、黑道这种说词压根儿我就不信。不过，这种事也得依着他们点，不然的话，让人觉着我这掌柜的太王道了。”

这时，一个学徒把沏好的一壶茶送进来，要给于四海换茶。

“我不喝这有叶的了，我喝点儿没叶的吧。忙忙叨叨，吃饭时我连酒也没喝。”于四海说。

“对！”金益来了兴致，“小雨淋淋，烧酒半斤。”他转身对学徒说，“告诉厨房，弄几样四爷爱吃的菜，把酒烫烫，我陪四爷喝几杯。”

“后天开张，你还有什么嘱咐没有？”于四海问。

“四哥比我心细，比我魂儿多，我没有什么可说的。只是一宗：防止抢劫！”

“不错！”于四海放下水烟袋，“钱庄里的货不同于别的买卖，不是银子就是金子，防止偷窃、抢劫是头行儿。”

“四哥采取了什么防备？”

“钱庄的南邻是家绒线铺，资本挺雄厚，人也规矩，房高墙厚，这儿不用防备，北邻是个小饭馆，房低墙矮，人杂。这边倒得防备。”

“现货放在哪儿？”

“你猜？”

“四哥的心思，我可猜不透。”

“告诉你吧。”于四海在金益耳边说了一句话，“你看看妥当不妥当？”

“妥当，太妥当啦！就是神鬼也猜不着。坏人闯进去，也就扛走几串铜钱。这我就放心了。”

“开张那天你过去不过去？”

“我还是不过去，露面反而不好。免不掉有人猜想四海钱庄是聚宝斋的联号，我在开张的日子露面儿，人家更会这么想。”

“那些老熟人要问，我怎答复？”

“你就说——”金益想了想，“四哥就说我病了。”

“不好，不好！”于四海摇头，“你现在是大红人，商界的金佛爷。一听说你有病，想拉关系的铺户，借这口实，定然携带重礼来问候你，这岂不是自找麻烦？”

“要不，就说我回保定府啦。”

“这个借口倒成，就这么说。”

这时，两名学徒端着酒菜进来，把酒、菜、杯、筷摆好，退了出去。

于是俩人边吃边聊。

“尹师兄的首饰楼可有眉目？”

“先别说他，我的事儿还没交代完呢。”于四海干了一杯，“倒腾房产，是个有利儿的买卖，这才几天就赚了一千多两。你叫我在烟袋斜街买所小宅院，也买妥了。”

“好，什么样的？”

“一处小四合院，挺精致的，像一块砖刻的，八成新。”

“在哪儿？”

“在烟袋斜街西口外，鸦儿胡同的白衣庵旁边。一出门儿往南走几步，就是什刹海，景致极美。”

“花了多少银子？”

“不是你自己用吗？”

“是呀。”

“这你甭管。四海钱庄一开张，头一炮就把这所房子赚回来了，算钱庄送你的见面礼儿。”

“这——”

“别争别争。争也没用。四哥的脾气你是知道的。我只问你，房契上写谁的名字？明天我叫李密去宛平县衙门去起红契。”

“写隋兰花。”金益笑着说。

“哎，我明白你心意，就写隋兰花，哥哥给你办。”四海再喝一杯，“房产生意交给谁经营？”

“房产生意你带走，归四海钱庄继续经营，把已经赚的银子交给聚宝斋，算是打个结。”金益接着说，“钱庄只是银子换银票，银子换铜钱，铜钱换银子，这太简单，要赚大钱，四哥还得多开路。”

“你不是说，添上买卖房产吗？”

“还要添几项。”

“还做什么生意？你说，哥哥言听计从。”

“你的黄金做什么用？”

“那是底垫，银子不够用的时候，用金子顶。”

“要是一年四季银子老是够用呢？”

“那就放在库里做‘厚成’。”

“说来说去，金子还是死的。做生意就是钱变货，货变钱，这叫流通。不流通，怎能生利？还是那句话：库里的金银不下小的。”

“可是，钱庄不经营货物呀？”

“唉呀，我的四哥，钱、银子、金子都是货。金与银的相互兑换，有个比价，也有涨有落。您看行情：市上缺金，金价涨，您把金子变成白银，金价低了，您又把银子卖出去买回黄金。做金银生意。”

“哎！”四海深深点头，“还有呢？”

“还有就是‘存、放’。”

“什么存放呀？”

“您看，咱聚宝斋有十几万现银，在库里一躺几年，蹦子儿的利也不生。要是拿他放帐，借给用银子的主儿，月息二分，您算算，一年十万银子得生出多少利息来？可是，您和几位师兄，老是按照我父亲老谱，死守着那点死银子。”

“现在回想起来，真是太可惜了！”

“这回您做钱庄生意，添上放帐一项，有人用银子，您就借给他，月息一分五厘，要是一个月放出一万两银子去，您算算，一年只这一项有多大收入？”

“嗯！是桩好买卖！——不过，借了去赖帐不还怎么办？”

“这好办。订一条规矩，借银子要铺保，这不就没有闪失啦？”

“没有铺保的呢？”

“要抵押。房契，地契、贵重物品都可以做抵押。这么办保准放不了鹰。”

“这么一提醒，我也想起来了。借主儿如果还不起，趁机会就收了他的房、地，接着就做房、地生意。”

“对！四哥脑筋快，一点就透。”

“我总算让你把这榆木脑袋敲开了。整个铺子也可做抵

押，到期还不了帐，咱就收了他的买卖，这铺子就是咱的了。”

“您还——”

“我说，还可欢迎存银子，给人家月息九厘；把存进的银子放出去，每月收息一分五，一存一放，银子就到手啦！好！就这么办！哈哈——”于四海大笑。

“为人要宽厚，做生意也得宽厚。”金益郑重地说。

“宽厚？生意场上无父子，怎么宽厚？”于四海一怔，他不明白金益的话。

“头前的是交情，如果乐松年找到四哥，他要使银子，您怎么办？”

“你说，像这样跟咱有交情的人，怎么待承？”

“白使，一分息也不要。可万一有大批的银票来兑银子，我们库里的银子拿去做别的生意去了，这时候您怎么办？”

“哦！我明白了，到同仁堂、青蚨祥去取，免得挨挤。”

“要想让人家到时候给咱救急，咱就得早早让人家白使银子。这叫串换。能够和咱串换的，在京城里最少要有二十个大商号。这样您营业的时候，就可以把这二十家大商号的资本全计算在四海钱庄的资本里头。有二十家大商号的援手，加上存进的银子，您这四万银子的本金，能做多少银子的买卖？”

“要是这样，我敢做五十万银子的买卖！你接着说宽厚！”于四海兴致勃勃。

“比如某个铺子借了银子还不起，收了人家的买卖以后，不能把人家撵出去，得给人家找活路。”

“那怎么办？”

“连掌柜带学徒都留下，叫他们在您的指点下，按您定的规矩，继续做生意，四海钱庄只当他们的东家。甚至于连字号、牌匾都不动，让外人一看，这座铺子还是那个掌柜的产业，这就顾全了他的面子。而且分红从优，比如，按规矩分红利东四伙六，这就可以改成三七分成，掌柜的还要多加馈赠。其结果比他自己经营他那个亏本的买卖收入还多，您说，他能不给咱用心经营？他心里还不得说咱宽厚？”

“好！”于四海再干一杯，“明去暗来！宽厚！这才是生财有道。论做生意，不是哥哥当面儿夸你，在京城，三弟，你扒头道沟！”

“先别夸我，我这人不经夸，一夸顺竿爬。人们只知道我败家，跟我叫家败，许多亲朋还知道我好斗。老爷子临终时说我的手狠。我二哥就看不起我。他说我非把老爷子留下的聚宝斋踢蹬光了不可。他说，他在松鹤园等着收留我。连大师兄对我心里也没底。夸我会做生意的话，今晚上我头一次听说。”金益有些激动，他满满干了一杯，“先别说我啦，你把尹师兄的打算告诉我吧，他动了没有？”

“老尹要开首饰楼。”于四海说，“他决定买一处门面，买一处作坊。作坊买妥了，在鲜鱼口里孝顺胡同，是一座五间两进的瓦房。”

“好！有店有作坊，自产自销。”

“他的首饰楼除了卖簪环首饰之外，还打算卖眼镜。”

“卖眼镜？”

“他打算用库里的各种水晶做镜片，用玳瑁做镜架。咱们库里的各色水晶存得太多，玳瑁也不少，多年没有多大

销路。”

“死物变活物，好主意！”金益很赞赏，“四哥回去对尹师兄说，咱开首饰楼，不卖谁都卖的普通货。做贵重的簪环首饰，卖就卖贵重的。柜上有得是各样宝石，把上等宝石镶嵌在首饰上，给积存的宝石找出路，玳瑁水晶眼镜、宝石首饰都是珍品。他的首饰楼在起字号的时候，要把贵重二字写上，专卖给有钱的顾客。”

“明天我就对他说。”于四海唉了一声，“就是大师兄不愿意动。他说他除了会经营珠宝玉器古玩以外，别的不会，他还是不愿动。不过老周倒愿意动。”

“周师傅愿意动？”

“不过老周有顾虑，因为他不是本柜学徒出身，怕你信不过。”

“他有什么打算？”

“说了你别笑！”

“做生意，干吗笑？”

“他要开烧锅。”

“在哪儿？”

“京西玉泉山。他说，他们家传酿酒，只是后来赔了本，烧锅关了张，他才出来学买卖。”

“他会酿酒？”

“全套手艺，并且他手里有好几种方子。”

“好！跟大师兄说，把四万银子拨给周森，让他自找地点开烧锅，可以在海淀镇设个门脸儿，在城里再设个门面。告诉他，大胆施展，我信得过。”

“开烧锅，一万银子都用不清，干吗给他四万？”

“我的四哥，烧酒用什么当料？”

“粮食呀？这不是明知故问吗？”

“对呀！叫他既开烧锅又开粮店。粮贵卖粮，粮贱烧酒；好粮卖粮，次粮烧酒。这不就活了？”

“三弟真是精透啦！可是大师兄在柜上，李密他们这帮年轻人还是放不开手脚。”

“我早打算啦。”

“有什么好打算？”

“拿碧落庄说吧。他们的货全咱的货全？他们路子多还是咱的路子多？碧落庄的声誉高还是咱的声誉高？”

“碧落庄跟聚宝斋比，差远了！”于四海自豪地说。

“且别自吹！我问您，去年论利润，碧落庄比咱能少多少？”

“这——”于四海有点泄气，“论赚钱，碧落庄去年可比咱少不了多少。你不说，我倒没往这儿想。”

“做买卖讲赢利，这是头等大事。论说，各方面聚宝斋比碧落庄处处都强，可是，论赚钱，聚宝斋比人家好不了多少。四哥，这是为什么？”

“这——我不知道，没追究过。”

“碧落庄的门面在王府井大街上，我们在一条小街上，跟在胡同里差不多。在过去，咱这行业靠路子不靠门市。现在市面出了新变化，不知四哥注意没有。”

“市面儿有什么变化？”

“市面上人多了。京城比那些年繁华得多，外地人来京城的多了，您看，打磨厂、西河沿、粮食店，这些街上新开子多少家客栈、镖局、大车店？”

“这跟碧落庄赢利有何关系？”

“京城的人都知道，买珠宝玉器古玩字画得到珠宝市这条小街上来买。外地来的人可就不知道有这么个珠宝市了，他们是在哪儿碰上珠宝店就在哪儿买。碧落庄的门面在大街上，进去的顾客多，它醒目。人家既靠路子，又靠散卖。销货多，赚钱多，四哥明白了吧？”

“你是说，聚宝斋也得在大街上开门面？”

“非这样不可。”金益喝口酒，“我听表兄徐侍郎说，万岁爷已经恩准洋人到广州做买卖。还打算恩准洋人进京。要把珍宝贵物卖给洋人，咱们更不能让聚宝斋老是窝在这条小街上了。”

“你已经有谱儿啦？”

“聚宝斋对面儿是老山东的秤杆铺，对不对？”

“对。”

“秤杆铺背后，门面在大街上的是徐老西儿的油盐店，对不对？”

“对。”

“把这两处买过来，拆了盖楼，聚宝斋在京城最繁华的前门大街上就有门面啦。”金益乐滋滋地说。

“那——”

“别急，我还没说完，然后，在珠宝市小街盖个过街楼，这就把两处聚宝斋连成一体了。请大师兄在老聚宝斋坐镇，把前门大街上的门面交给李密他们，四哥您看可好？”

“好是好。”于四海轻轻摇头，“就怕你做梦娶媳妇儿！”

“四哥是说，老山东和徐老西儿他们不卖？”

“当然不卖。这两家都是赚钱的买卖，人家怎会关张卖