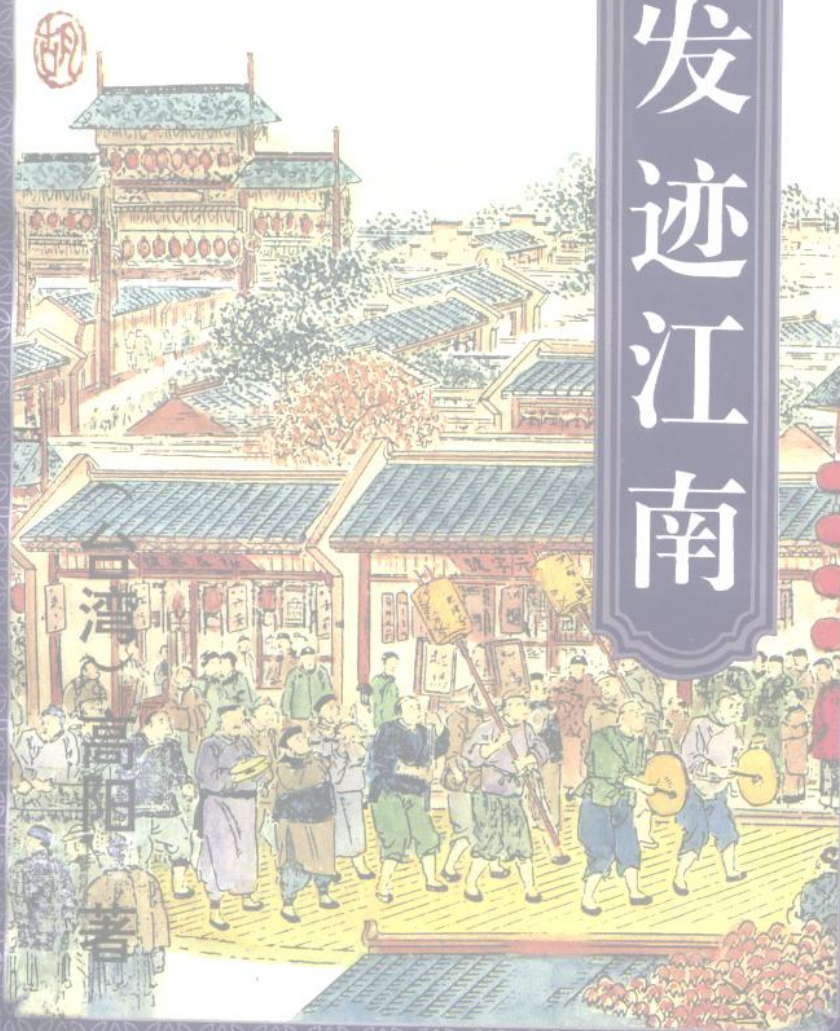


胡雪岩传奇

发迹江南



台湾
高阳
著

南海出版公司

胡雪岩传奇

发迹江南

杭州出版社

胡雪岩传奇

发迹江南上
(台湾)高阳 著

南海出版公司

一九九六年·中国·海口

胡雪岩传奇

发迹江南中
(台湾)高阳 著

南海出版公司

一九九六年·中国·海口

胡雪岩传奇

发迹江南下
(台湾)高阳 著

南海出版公司

一九九六年·中国·海口



作权合同登记号:30—1995—01

发迹江南(全三册)

(台湾)高阳著

总 经 理 霍宝珍

责任编辑 金 剑

封面设计 田大军

南 海 出 版 公 司 出 版

新华书店上海发行所发行

海南狮龙照排制版有限公司排版

上海信老印刷厂印刷装订正文

上海纺印利丰印刷包装有限公司印刷封面

850×1168 毫米 32 开 36.625 印张 6 插页 886 千字

1996 年 4 月第 1 版 1996 年 4 月第 1 次印刷

印数:1—6000

ISBN7—5442—0635—1/I·108

定 价:65.00 元(全三册)

出版前言

本书是台湾已故著名作家高阳先生创作的一部长篇历史小说。

胡雪岩，史有其人，曾为清咸丰、同治年间江南一代巨贾。据《清代七百名人传》载：“胡光墉，字雪岩，浙江人，家素贫。年弱冠，入钱肆习贾事，以诚谨闻。……辗转入浙抚王有龄幕，未几杭城破，有龄殉难，朝命左宗棠抚浙，湘军悉隶其下。宗棠至，录光墉功，……及宗棠出关征回捻，又檄令购运军食，备药饵，光墉更制诸葛行军散以进之，宗棠喜焉。时湘人存贻，数逾千万。光墉并营丝茶业，设典库于湖州、德清、海宁、嘉兴、石门、杭州、金华、衢州、苏州、镇江、湖南、湖北二十三处，各省金银号，杭州胡庆余堂药铺，资凡二百八十万，迨同治壬申（1872年），达二千万以上。半财捷足，操纵江浙商业，为外人所信服。时收回伊犁，关内外需饷孔殷，而山右陕豫，复遭旱灾，四方罗掘无所出，光墉独假华洋商款千二百五十万，助宗棠出关，立蒙廷赏。乃以道员荐晋极品，赏黄马褂，赐紫禁城骑马……”

咸丰、同治年间，清王朝统治岌岌可危，帝国主义列强纷纷侵入，战乱频仍，内忧外患接踵而来。江浙一带虽富甲天下，但太平军兴，小刀会起，形势纷杂。高阳先生据历史之实，以丰富的想象、精巧的构思，成功地将特定历史条件下产生的带有传奇色彩的历史人物——胡雪岩再现于小说中，不仅写尽了胡雪岩几十年的荣辱兴衰，而且展现出清末江浙一带政治、经济、文化、军事、外交的宏伟画卷。

本书以胡雪岩襄助一时潦倒的王有龄作引子，运神来之笔将胡雪岩“钱肆习贾事，以诚谨闻”表现得淋漓尽致，故事也从而展开。待王有龄自北京捐班返杭州后，胡雪岩先以王有龄、黄宗汉为靠山，在上海买米垫补浙江所欠漕粮之额，又用公款和官府的名气作资本，开钱庄、置丝行，由于脑筋灵活，善于经营，很快就发迹江南。他又和松江、湖州的漕帮结下不解之缘，得以在势力、财力、人力三者之间兼而有之。在上海，他率先与洋商往来，为清军购置洋枪，然后又操纵市场，控制丝价，与洋商既勾结又抗衡。待杭州城被太平军攻占，已官至浙抚的王有龄自杀，他又以报效一万石军粮投到左宗棠麾下，继而为其承办军粮和筹饷，并首开借外债之先河，向洋人借款助左宗棠“西征”，免其后顾之忧。由于他助左宗棠有功，“以军功赏加布政使衔，从二品文官顶戴用珊瑚”，并被“破格优奖，赏穿黄马褂”，成为清王朝 200 多年中唯一一个既戴红顶子，又穿黄马褂的商人，可谓红极一时。但树大招风，物极必反，有大起也必有大落。一

是他未顺应时代变革，只为了维持江南农村广大养蚕人家的生计，在大工业化生产的趋势下裹步不前，甚至是有意抵触；二是卷入了清廷内部的左、李之争，成为官场上权力之争的牺牲品，最终落得家败人亡、烟消云散的下场。这一切，实际上是清王朝统治衰败的必然结果。

本书是高阳先生创作的百余部作品中的精品之一，十分成功地塑造了胡雪岩这个主要人物，那善于经营、老于世故、眼光敏锐、手腕灵活、左右逢源、八面玲珑的表现层出不穷。同时随着故事情节的发展，几十个人物陆续登场，官场、商场、洋场、情场各有所归，他们周旋于胡雪岩的周围，与之环环相扣，利益相联，拓展出胡雪岩的不同侧面。

在小说中，精彩的故事情节比比皆是，桩桩件件皆可独立成章，极大地丰富了可读性。清末江浙一带的生活画面在书中被描写得玲珑剔透：官场上文恬武嬉，贪赃枉法；商场上胡雪岩“既诚实，又热闹”的经商之道；洋场上洋人脚踩两只船，与胡雪岩的明争暗斗；情场上胡雪岩逢场作戏，移花接木，将情场与官场、商场、洋场连接起来的“用人之道”，以及人情世故、世态炎凉，真是精彩纷呈，令人有目不暇接之感。从中深刻地反映出清王朝的衰败，帝国主义在军事、经济上的侵略，民族工商业在双重压力下的挣扎……

本书的另一特点是充满了那一时代的地域特色，对江浙一带的风光名胜、传说掌故、宗教信仰、风俗习惯，都有广泛涉及。这些富有地域特色的历史生活，为书中

人物的活动和故事情节的展开提供了生动的场景，将趣味、知识、历史紧密地融合在一起，提高了作品的文学价值。正如一篇评论文章所说：“文学写历史题材，实际上是写历史形态的生活，它重现的不仅是历史事件、历史行为，而更是历史生活。”这重现的历史生活是史学专著与教科书所难以反映的，也是成功的历史小说的价值所在，而本书恰恰具备了这一点。

本书之所以能够成为中国现代历史小说之中的传世之作，与高阳先生的身世是分不开的。他本名许晏骈，祖上是杭州有名的横河桥许家，家学渊源深厚，高阳先生的童年就是在杭州度过的。而母亲给他讲的许多故事，又成为他创作的灵感。正如他自己所说：“我本身喜爱历史，而先母也很喜欢历史。我记得大约八九岁时，她对我讲过的富有启发性的历史故事，至今难忘。”他本来打算做一位史学家，未能如愿，转而致力于创作历史小说，深厚的史学功底为他的写作奠定了基础。他认为“历史与小说的要求相同，都在求真，但历史所着重的是事实，小说注重的是情感”。正基于此，高阳先生创作的历史小说绝不游离于历史之外，又注重刻画书中的人物与情节，使小说中人物纵横捭阖，情节高潮此起彼伏，令人读时荡气回肠，读后回味无穷，有深远的影响力。

高阳先生是位高产作家，一生创作了历史小说百余部。他时常在同一时间里，交替创作几部历史小说，在不同的报刊上连载，然后再结集出版，最多时有 5 部小说的写作并行。本书的创作与出版过程亦如此：1973 年第

一部《胡雪岩》(上、中、下)出版,1977年第二部《红顶商人》出版,1985年第三部《灯火楼台》(上、中、下)出版,先后长达12年之久。而这种几书创作并行,边写边连载的创作方式,也造成了本书中的一些缺憾。如书中的几十个人物,除个别人伴随胡雪岩贯穿全书外,大多数只随着一个或几个情节的需要出现。好处是人物形象众多,并各有一长,缺憾是个别人出场突兀或中间环节缺少交待。而又因为分析的尺度不同,对人物、事件的褒贬也有失偏颇,特别是对太平天国及小刀会等农民起义,则站在清朝廷统治者的角度去描写,就更需读者加以鉴别了。

本书此次出版得到了高阳先生版权继承者的授权。除对原书中一些阙漏加以修订外,对内容未做删节与改动。另考虑到全书的整体性,将此套书冠名为《胡雪岩传奇》,将原第一部《胡雪岩》改名为《发迹江南》,余依旧貌。此点若高阳先生泉下有知,想必也是会理解的。

楔 子

在清朝咸丰七年，英商麦加利银行设分行于上海以前，全国金融事业，为两个集团所掌握，商业上的术语称为“帮”。北方是山西帮，南方是宁绍帮，所业虽同，其名则异。大致前者称为“票号”，后者称是“钱庄”。

山西帮又分为祁、太、平三帮，祁县、太谷、平遥，而始创票号者，为平遥人雷履泰。他最初受雇于同县李姓，在天津主持一家颜料铺，招牌叫做“日升昌”，其时大约在乾隆末年。日升昌在雷履泰的悉心照料之下，营业日盛，声誉日起，连四川都知道这块“金字招牌”，因为雷履泰经常入川采购铜绿等等颜料，信用极好。

四川与他省的交通最不便，出川入川携带大批现金，不但麻烦，而且有风险。于是雷履泰创行汇兑法，由日升昌收银出票，凭票到指定地点的联号兑取现银。当然，汇兑要收汇费，名为“汇水”。汇水并无定额，是根据三个因素计算出来的：第一，路途的远近，远则贵，近则廉。第二，银根的松紧，大致由小地方汇到大地方来得便宜，由大地方汇到小地方来得贵。因为地方大则银根松，地方小则银根紧，如某处缺乏现金，而有待兑的汇票，则此时有客户交汇，正好济急，反有倒过来贴补客户汇费的。

最后是计算银锭的成色，银锭的大小，通常分为三种。最大的五十两，为了便于双手携捧，做成两头翘起的马蹄式，即所谓“元宝”，而出于各省藩库的，称为“官宝”。其次是中锭，重十两，有元宝形的，称为“小元宝”，但通常都做成秤锤式，最小的或三两，或五两，通称“银铤”。再就是碎银，轻重不等。此外各省有其特殊的形制，如江浙称为“元丝”，底凹上凸，以便叠置。但不管任何形状、大小，银子的成色，各地不同，需要在交汇时核算扣足。

由于汇兑凭票兑银，所以叫做“票号”。早先运送现银的方法，如果不是随身携带，就得交镖局保送，费用大，麻烦多，走得慢，而且还有风险，万一被劫或者出了其他意外，镖局虽然照赔，但总是件不愉快的事。所以票号一出，请教走镖英雄好汉的人就少了。

早期的票号，多为大商号兼营的副业，到咸丰初年，始有大量专营的票号出现。但票号的势力不得越长江而南，因为江南的钱庄，为保护本身的利益，一方面仿照票号的成例，开办汇兑业务，一方面力拒票号的侵入。至于票号除汇兑以外，以后亦经营存款及放款，所以票号与钱庄的业务，由于彼此仿效的结果，几乎完全相同，只是在规模上，钱庄逊于票号而已。

钱庄业多为宁绍帮所经营，而镇江帮有后来居上之势。但在同治到光绪初年，全国最大的一家钱庄，规模凌驾票号而上之，同时他的主人亦不属于宁绍帮，是为当时金融业中的一个特例。

这家钱庄的字号叫“阜康”，它的主人是杭州人。

—

有个福州人，名叫王有龄。他的父亲是候补道，分发浙江，在杭州一住数年，没有奉委过什么好差使。老病侵寻，心情抑郁，死在异乡。身后没有留下多少钱，运灵柩回福州，要好一笔盘缠，而且家乡也没有什么可以倚靠的亲友，王有龄就只好奉母寄居在异地了。

境况不好，而且举目无亲，王有龄混得很不成样子。每天在“梅花碑”一家茶店里穷泡，一壶“龙井”泡成白开水还舍不得走。中午四个制钱买两个烧饼，算是一顿。

三十岁的人，潦倒落拓，无精打采，叫人看了起反感。他的架子还大，经常两眼朝天，那就越发没有人爱理他了。

唯一的例外是个二十岁左右的少年，王有龄只知道他叫“小胡”。小胡生得一双四面八方都照顾得到的眼睛，加上一张常开的笑口，而且为人“四海”，所以人缘极好。不过，王有龄跟他只是点头之交，也识不透他的身分。有时很阔气，有时似乎很窘，但不管如何，总是衣衫光鲜。像这初夏的天气，一件细白夏布长衫，浆洗得极其挺括，里面是纺绸小褂裤，脚上白竹布的袜子，玄色贡缎的双梁鞋，跟王有龄身上那件打过补丁的青布长衫一比，小胡真可以说是“公子哥儿”了。

他倒是有意结交王有龄，王有龄却以自惭形秽，淡淡地不

肯跟他接近。这一天下午的茶客特别多，小胡跟王有龄“拼桌”。他去下了两盘象棋，笑嘻嘻走回来说：“王有龄，走，走，我请你去‘摆一碗’。”摆一碗是杭州的乡谈，意思是到小酒店去对酌一番。

“谢谢。不必破费。”

“自有人请客。你看！”他打开手巾包，里面包有二两碎银子，得意地笑道，“第一盘‘双车错’，第二盘‘马后炮’，第三盘，小卒‘逼宫’，杀得路断人稀。不然，我还要赢。”

为了盛情难却，王有龄跟着去了。一路走到“城隍山”——“立马吴山第一峰”的吴山，挑了个可以眺望万家灯火的空旷地方，一面喝酒一面闲谈。

酒到半酣，闲话也说得差不多了，小胡忽然提高了声音说：“王有龄，我有句话，老早想问你了。我看你不是没本事的人，而且我也懂点‘麻衣相法’，看你是大贵之相，何以一天到晚‘孵’茶店？”

王有龄摇摇头，拈了块城隍山上有名的油饼，慢慢咬着，双眼望着远处，是那种说不出的茫然落寞。

“叫我说什么？”王有龄转过脸来盯着小胡，仿佛要跟他吵架似的，“做生意要本钱，做官也要本钱，没本钱说什么？”

“做官？”小胡大为诧异，“怎么做法？你同我一样，连‘学’都没有‘进’过，是个白丁。哪里来的官做？”

“不可以‘捐班’吗？”

小胡默然，心里有些看不起王有龄。捐官的情形不外乎两种，一种是做生意发了财，富而不贵，美中不足，捐个功名好提高身价。像扬州的盐商，个个都是花几千两银子捐来的道台。那一来便可以与地方官称兄道弟，平起平坐，否则就不算“缙绅先生”，有事上得公堂，要跪着回话。再有一种，本是官员家的子弟，书也读得不错，就是运气不好，三年大比，次次名落

孙山。年纪大了，家计也艰窘了，总得想个谋生之道，走的就是“做官”的这条路。改行也无从改起，只好卖田卖地，拜托亲友，凑一笔去捐个官做。像王有龄这样，年纪还轻，应该刻苦用功，从正途上去巴结，不此之图，而况又穷得衣食不周，却痴心妄想去捐班，岂不是没出息？

王有龄看出他心里的意思，有几杯酒在肚里，便不似平时那么沉着了。“小胡！”他说，“我告诉你一句话，信不信由你，先父在日，替我捐过一个‘盐大使’。”

小胡最机警，一看他的神情，就知道决非假话，随即笑道：“甯！失敬，失敬，原来是王老爷。一直连名带姓叫你，不知者不罪。”

“不要挖苦我了！”王有龄苦笑道，“说句实话，除非是你，别人面前我再也不说，说了反惹人耻笑。”

“我不是笑你。”小胡放出庄重的神态问道，“不过，有一层我不明白，既然你是盐大使，我们浙江沿海有好几十个盐场，为什么不给你补缺？”

“你只知其一，不知其二……”

捐官只是捐一个虚衔，凭一张吏部所发的“执照”，取得某一类官员的资格。如果要想补缺，必得到吏部报到，称为“投供”，然后抽签分发到某一省候补。王有龄尚未“投供”，哪里谈得到补缺？

讲完这些捐官补缺的程序，王有龄又说：“我所说的要‘本钱’，就是进京投供的盘缠。如果境况再宽裕些，我还想‘改捐’。”

“改捐个什么‘班子’？”

“改捐个知县。盐大使正八品，知县正七品，改捐花不了多少钱，出路可就大不相同了。”

“怎么办呢？”

“盐大使只管盐场，出息倒也不错，不过没有意思。知县虽小，一县的父母官，能杀人也能活人，可以好好做一番事业。”

这两句话使得小胡肃然起敬，把刚才看不起他的那点感想，一扫而空了。

“再说，知县到底是正印官。不比盐大使，说起来总是佐杂，又是捐班的佐杂，到处做‘磕头虫’，与我的性情也不相宜。”

“对，对！”小胡不断点头，“那么，这一来，你要多少‘本钱’才够呢？”

“总得五百两银子。”

“噢！”小胡没有再接口，王有龄也不再提。五百两银子不是小数目，小胡不见得会有，就有也不见得肯借。

两人各有心事，吃闷酒无味，天也黑上来了，王有龄推杯告辞，小胡也不留他，只说：“明天下午，我仍旧在这里等你，你来！”

“有事吗？”王有龄微感诧异，“何不此刻就说？”

“我有点小事托你，此刻还没有想停当，还是明天下午再谈。你一定要来，我在这里坐等，不见不散。”

看他如此叮嘱，王有龄也就答应了。到了第二天下午，依约而至，不见小胡的踪影。泡一碗茶得好几文钱，对王有龄来说，是一种浪费，于是沿着山路一直走了过去。城隍山上有好几座庙，庙前有耍把戏的，打拳卖膏药的，摆象棋摊的，不花钱而可以消磨时光的地方多得很。他这里立一会儿，那面看一看，到红日衔山，方始走向原处，依旧不见小胡。

是“不见不散”的死约会。王有龄顿感进退两难，不等是自己失约，要等，天色已暮，晚饭尚无着落。呆了半天，越想越急，顿一顿足，往山下便走，心中自语：明天见着小胡，非说他几句不可！他又不是不知道自己的境况，在外面吃碗茶都得先算一算，何苦捉弄人？