

絲綢大亨

吳國霖 著

【長篇小說】



廣東省出版集團
廣東人民出版社

【长篇小说】

大亨綢絲

吴国霖 著



新鮮牛奶

全順絲莊

粵海絲莊

廣東省出版集團
廣州市人民出版社
廣州

图书在版编目 (C I P) 数据

丝绸大亨 / 吴国霖著. 广州: 广东人民出版社,
2009.7
ISBN 978-7-218-06324-9

I. 丝… II. 吴… III. 长篇小说-中国-当代 IV.
I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第100024号

责任编辑	张力平 张竹媛
封面题字	潘永昌
封面题图	卢中见
封面设计	张力平
装帧设计	郭锦标 林政琦
内页插图	冯汉昌 温志民
责任技编	黎碧霞
出版发行	广东人民出版社 (地址: 广州市大沙头四马路10号)
印 刷	佛山市浩文彩色印刷有限公司
开 本	787毫米×1092毫米 1/16
印 张	24.5
插 页	2
印 数	3000册
字 数	260千
版 次	2009年7月第1版 2009年7月第1次印刷
书 号	ISBN 978-7-218-06324-9
定 价	36.00元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与出版社 (020-83795749) 联系调换:

【出版社网址: <http://www.gdpph.com> 电子邮箱: sales@gdpph.com

图书营销部: 020-83781020 83790604 直销: 34075209】

目 录

楔 子	1
第 一 章 三 签 定 姻 缘	3
第 二 章 金 元 宝 之 谜	24
第 三 章 花 尾 渡 遇 劫	43
第 四 章 三 闯 白 鹅 潭	62
第 五 章 水 客 人 生	83
第 六 章 茧 市 风 波	103
第 七 章 二 少 爷 “ 验 贞 ”	122
第 八 章 码 头 烟 雨	143
第 九 章 开 枝 散 叶	164
第 十 章 暗 箭 难 防	185
第 十 一 章 三 丫 口 荡 寇	209
第 十 二 章 龙 狮 争 春	229
第 十 三 章 风 生 水 起	252
第 十 四 章 尔 虞 我 诈	275
第 十 五 章 苦 辣 酸 甜	295
第 十 六 章 名 成 海 珠 涌	317
第 十 七 章 得 道 多 助	339
第 十 八 章 丝 路 苍 茫	362
后 记	383

楔子

清代中叶，地处南国沿海的广东商人，凭借着海上丝绸之路开始搞港口贸易、办洋务、建工厂，走上了发家致富的道路。其中的佼佼者，莫过于“南番顺”（南海、番禺、顺德）的先辈，他们弃稻种桑、养蚕育茧，率先改革耕作方式；他们建造码头、开办工厂、缫丝纺织，开启“洗脚上田”的先河；他们农工商结合，以敏锐的眼光经营蚕丝业，从而执广东商界之牛耳，铸就富甲一方的粤商楷模。

从清朝末年到民国初年，在广州经营丝业、洋行、钱庄与银号的商人，大部分是来自“南番顺”的丝业老板，他们几乎垄断了珠江三角洲丝绸业的生产、运输、商贸的资金往来。此时的广东，无商不言丝，无丝不成商。蚕丝业在很长的时间内支撑了广东经济之命脉。

根据《广东省志·丝绸志》记载，光绪年间后期，广东生丝年出口量大多在4万担以上，其中最高年份是清光绪二十二年至二十三年（1896~1897年）和光绪二十六年至二十七年（1900~1901年），出口量分别达到46471担和46303担，约

占同期全国生丝出口量的40%左右。光绪二十三年（1897年），广东生丝和丝织品两项出口值为1700万关两，占广东当年出口总值的85%。

历史总是扑朔迷离的，枯燥的数字留下一段尘封的故事。令人难以理解的事情是，很多曾经活跃在广州的丝绸业老板，竟然没有一位成为在全国有举足轻重地位的商界人物，以至于在一百多年后的今天，影视屏幕上充斥着的只是晋商与徽商的故事，而以丝绸业老板为代表的粤商却难以寻找其踪迹。

纵观历史上的富庶之省，晋商与徽商主要依赖于商贸，而粤商在商贸之上更侧重于实业与多元发展。在全国各地争先恐后竞相贩卖丝绸的时候，广东却大力发展蚕丝业，从海上丝绸之路东方发祥地到国内蚕丝生产大省；从中国第一家蒸汽机缫丝厂在广东诞生到南国丝都名扬天下，无论是原材料生产、制造加工还是产品销售、出口贸易等，广东都占据了龙头老大的地位。与此同时，也造就了一大批丝绸业老板。

《丝绸大亨》是一部描述丝绸业老板如何艰苦创业的传奇故事。故事中的主人翁梁子华、周兆生、钱天富，凭着亡命的拼搏与执著的追求，抓住机遇选择经商和发展实业。这其中，有自强不息、百折不挠的“名成海珠涌”，有栽赃陷害、明争暗斗的“茧市风波”，有半路打劫、匪贼横行的“花尾渡遇劫”，有奇异婚俗、荒诞无稽的“二少爷验贞”，有尔虞我诈、阴险毒辣的“暗箭难防”，有离奇曲折、惊心动魄的“三闯白鹅潭”……

人世间鲜有的残酷、折磨与抗争，一幕幕远去的历史片段，重新活灵活现于人们的眼前。

第一章 三签定姻缘

据说，周老爷拥有的这块珍贵的大理石，当初是京城一位富商的珍藏，富商破落时被家人拿去典当，周周转转不知为什么流落在广州的古董店，周老爷以三埕酒的价钱买回来，然后又找工艺木匠专门订制一套红木雕花大屏风，将这块大理石镶嵌在屏风中央。开始摆放在大厅的时候，这块大理石给人感觉很一般，只是石面有些比较好看的天然石纹，渐渐地，这块大理石得到酒坊气味的滋润，酒养石，石养酒，天然石纹变得神奇起来，精华突显，灵气护佑，周家的酒坊就是从这时开始，生意日益兴旺。

1

东头村早年到南洋闯荡的周兆生，几经周折返回乡下。当年，他在澳门读完书后，厌倦家里世代相传的酒坊生意，自己跟随同学到南洋开设茶叶行，决心要混出个模样。

周兆生那时血气方刚，信心十足。他临上船前，向亲人告别时曾大言不惭：“阿爸，我先去南洋打好根基，在南洋搵到大钱之后，返回来扩张酒坊生意，将周家的米酒卖到南洋去。”

周老爷抬头望了望儿子，慢慢地说：“出门在外，搵钱唔系咁容易，你得就得，唔得就返回来。”

由于南洋茶庄多如牛毛，竞争激烈，不到两年，周兆生的茶

叶行蚀光了本钱，还欠下人家一屁股债。周兆生愧对家人，借口水土不服，趁着清政府解除海禁人多返乡之际，他急急变卖了茶叶行，筹集盘缠动身回乡。

周老爷看到儿子憔悴的面容，他考虑片刻，即时吩咐管家布置一番，要为周兆生洗尘。

周家是东头村数一数二的大户人家，从祖辈开始，经营酒坊酿造米酒做买卖，生意从年头一直旺到年尾，日积月累，可谓身家雄厚。大少爷如今从南洋做生意回来，是盈是亏先不论，毕竟是一件大事情。周家张灯结彩摆了好几围酒席，把乡里有头有脸的乡绅族老和亲戚朋友都请过来。席间，大家兴在头上，都夸赞周兆生有本事，一些乡间商贩还饶有兴趣与周家拉扯关系。

周兆生没有将茶叶行亏本的事情告诉乡里人，他心底里觉得自己还是赚了。去南洋的时候，虽然提着一藤箱行李与阿爸给的钱银，但他那时并没有胜算，茶叶行能否赚钱只是搏一搏。而今完全不同了，回来时还是那只藤箱，藤箱里面没有了当初的钱银，周兆生却显得更有信心。他跟乡下的人说，自己赚了满脑子的本钱。乡下人听不明白其中的意思，钱银怎么放到脑袋里呢？大家暗地里说周兆生是个傻子，说他发财发到一塌糊涂。

周兆生在南洋的时候，他发现很少有家乡的东西卖，见得最多的东西只是蚕丝，而同是蚕丝，南洋的要比乡下的卖得贵。详细了解之下，周兆生才知道人家洋人的蚕丝是机器缂丝，而自己乡下的大部分蚕丝还是手摇车制作。他发现这是一条财路，要真正混出个模样来，一定要开办机器缂丝厂。

在宴席上，周兆生听了不少宾客的奉承话，他心里头一高兴，喝了几杯酒后又有点飘飘然，机器缂丝厂的事情就好像已经大功告成。待到宾客散去，他来到父亲面前指着酒坊说：“那个酒坊算什么？鸡碎咁嘅生意，最多只能搵两餐饱饭。而机器缂丝厂

就不同了，您睇睇人家，个个都赚到盆满钵满。我睇趁早把酒坊拆了，我们周家也开办机器缫丝厂。”

周兆生话音刚落，周老爷气呼呼地给他一个耳光：“我明白告诉你，这酒坊现在不能拆，将来也不能拆。”

周兆生的脸火辣辣，他顾不了痛，仍然认真地争辩说：“机器缫丝厂一旦建成，钱银好似猪笼入水四面来，谁还稀罕你那间破烂小酒坊？！”

周老爷气得暴跳如雷，他反手又给周兆生一巴掌：“你个败家仔，南洋做生意亏本还不够？又跑回来发白日梦？”

周老太见周老爷大动肝火，她有点惊慌，连忙使劲拉着周老爷的衫角：“有事慢慢说，客人还没走远，传出街去不好听。”

周老爷的气还没有下，他自言自语地骂：“养只鸡好过养你个衰仔，生只鸡蛋都可以蒸一餐馐……”

周老太扶着周老爷：“算了算了，儿子还不懂做生意，不如早点给佢找个老婆，有个女人管住佢。”

挨了两个耳光之后，周兆生的酒醒了一半，他这时有点悔悟，自己说话可能过火了。他偷偷地望了望满脸怒火的父亲，又见母亲不断地向他打眼色，瞅个空隙，他偷偷地溜了出去。

2

周家大少爷要相亲的消息，很快在东头村内外传开。一下子，热心的媒婆几乎踩破了周家的门槛，连有名望的乡绅富豪，也托人争相前来说媒。街坊邻里暗地议论，能嫁入周家并不容易，按照周家的要求，最低限度要过三关。

第一关，周老爷的要求，看似简单，其实并不简单。作为大户人家来说，周老爷强调门当户对并不算苛求，他看中的是人品相貌，如果知书识礼，那就锦上添花，更加心满意足了。

第二关，也是最为苛刻和难以对付的一关，周老太要求多多，她认为选择儿媳，必须要满足三个条件。一要屁股够大，说是生养好，好为周家开枝散叶；二要胸部够丰满，胸大奶水足，将来好喂养小孩；三要中个儿身材，理由是矮婆生仔多，旺夫旺财。稀奇古怪的，这还不够，还有许多附加要求，拟出的条件比一匹布还长。

最后一关是周兆生，本来轮不到他发言，婚姻大事历来由父母做主，但周兆生去过南洋，多少都有些见识。他嘴上说合眼缘就可以了，但实际上非要自己做主不可，到了相亲的时候，他又喜欢那些细腰柳眉样貌光鲜的靓女。凡是周老太合心意的，他不喜欢；而他看中的，周老太又不点头。

来相亲的女子像走马灯似的，接连相了十数户人家，依然一个也没有被相中。原因是周老爷、周老太、周兆生三个人各花入各眼，各不相让，谁也做不了主。最后磋商决定，由周老太和媒婆去拜神问签，谁选定的女子求到上上签，周兆生就娶那个女子。

拜神问签的结果，周老爷眼光独到，他亲自做主选定的冯家二小姐求到了上上签。到了这个时候，周老太仍不死心，她说要连中三签才算数。如果真是连求三签都是上上签，她就口服心服。气得周老爷撕下平日里道貌岸然的面具，大骂周老太顽固赖皮。周老太守着丁点儿希望，丝毫不肯让步。争了半天，周老爷拗不过老伴，问了问在哪里求的签，就气呼呼地回房去了。这问签本身并没有什么依据，任何结果都不过是巧合。可这件事情就是神奇，周老爷做主选定的冯家二小姐，翌日连求三签结果都是

上上签。

周老爷选定的女子，周兆生见都没有见过，他心里不高兴，但又不敢推翻父母亲的决定，只好借故赌气，要阿爸同意他开办机器缫丝厂，如果阿爸不点头同意，他就坚决不结婚。周兆生这回闹得特别强硬，看到父亲还在犹豫，他干脆赖在床上不起来。

周老爷最不喜欢周兆生这种态度，他本来也是硬对硬的脾气，无奈周老太整天唉声叹气，周老爷只好让周老太去发话：开办机器缫丝厂可以，但不准打酒坊的主意，不准动用家里的一分一毫。周兆生听了，马上从床上爬起来，他跟母亲说：“阿妈，您早让我开办机器缫丝厂，娶什么样的女子，我都无所谓，你喜欢就得了。”周老太听了，哭笑不得。



温志民作

3

周老太笃信神佛，凡家有喜庆之事，总要占卜问卦一番。如今喜事盈门，自然要择良辰吉日，最后选择十二月初八日为大婚佳期。周家择定良辰吉日之后，开始筹备周兆生的婚礼，里里外外顿时忙碌起来。

周老爷交际广，见惯了富绅大户的喜庆场面，因而十分看重礼节的安排。从多少人抬花轿接新娘，到请什么规格的仪仗，宴请哪些亲戚朋友、达官贵人，设多少围酒席，以至请多少名大厨，他都亲自操办。而周老太则负责婚礼的繁文缛节，诸如哪间饼店的礼饼靛，礼金封多少才合适，选择什么时辰安床，还有上冠、拜神、迎亲、拜堂、斟茶、敬酒、闹新房、回门礼等十多道程序，她一把关，生怕礼节的疏忽而遭人讥笑，失去面子。

周老太的心思，其实上了一定年纪的人都理解，谁不想大吉大利，早日抱孙子？想想儿孙绕膝、满堂喧闹的日子，周老太心里像喝了蜜一样甜。

周老太自十七岁嫁入周家，先后生了两个儿子，因为身体不好再也怀不上第三胎，她害怕周家后代单薄，曾几次暗示周老爷纳妾。周老爷说纳妾的事情不需要张扬，可以从家里的侍婢中挑一个做偏房，如果有生育就纳她为妾，否则就另选一个。周老爷后来选了个侍婢，怀胎九个月，到临盆时因为难产而死了。从此以后，周老爷没有再提过纳妾的事情。延续香火、振兴家声的祈望只好寄托在两个儿子身上。几年前，周兆生要不是跑到南洋做生意，周家早就要他成亲了。

周老爷、周老太奔波劳碌牵挂着婚礼的安排，而周兆生满脑子却想着如何筹划机器缫丝厂的事情。这一天上午，周老爷吩咐周兆生到圩头送请帖给罗叔，周兆生满腹心事，答应一声就走了。见了罗叔，周兆生却记不起找他干什么，情急之下，只好说是父亲托话有事找他。

罗叔有点诧异：“找我有什么事？”

周兆生信口开河：“父亲说你在圩头无事不晓，对了，你去过德辉缫丝厂吗？”

罗叔笑起来说：“你问别的我可能一知半解，但德辉缫丝厂我就熟识到不得了。那时候，梁子华还没有出世，他阿爸梁德诚常常找我商量事情，从地基动工到开张典礼，都是我亲自带醒师队和八音班前往庆贺。德辉缫丝厂是县里较早开办的机器缫丝厂，开张时真是威风，连番鬼佬都从省城过来送贺礼。”

周兆生心中暗喜：“我今次找对人了。”

罗叔有点不解，他试探着问：“周老爷也开办机器缫丝厂？”

周兆生愣住：“你已经知道啦？”罗叔自信地说：“像周老爷这样有财力，早就应该开了，如今呀！机器缫丝厂最赚钱。”

周兆生问：“罗叔，能否带我去德辉缫丝厂看看？”罗叔笑哈哈地说：“这实在太容易。那个梁子华，我睇住佢长大，这小子真有本事。你日后有什么事需要帮忙，我带你去找他。”

周兆生认真地说：“罗叔呀！我真是有事找他，但不是现在，到时候麻烦你帮帮忙。”

罗叔笑着点点头。

周兆生满心欢喜地走了，回到家里，周老爷问他有无找到罗叔，周兆生说：“找到了，罗叔很乐意帮手。”

周老爷见他答非所问，满腹生疑：“你把请帖给了罗叔没有，佢没有说什么？”

周兆生这才醒起，他摸了摸口袋：“请帖还在我这里，罗叔很高兴，佢话有什么事需要帮手，都可以搵佢。”

周老爷脸色一沉：“什么帮手不帮手的！你跟佢说了些什么？”

周兆生感到阿爸的口气很重，他猛然记得，阿爸是叫他送请帖给罗叔，请罗叔前来主持迎亲仪仗的。他连忙说：“说了，说了，我明早一定将帖送到罗叔手里。”

周兆生曾经跨洋过海见过世面，打心里讨厌乡间的礼仪习俗。连日来，家里一会儿吩咐东，一会儿吩咐西，整天让琐碎的事情缠住，他心里想，不如出去送请帖，乘着出外的机会，可以多认识一些生意场上的朋友，寻找关系筹备开办缫丝厂。打定主意，他主动对父亲说：“阿爸，你看看还有哪些请帖需要送，你全交给我，我一定妥妥当当将事情办好。”

周老爷盯了他一眼，嘟囔着说：“一丁点儿的小事情都做不好。”

4

罗叔带着周兆生来到德辉缫丝厂，在厂务室，罗叔向梁子华介绍周兆生。大家客套一番之后，周兆生彬彬有礼地说：“梁兄，你真是眼光独到，这机器缫丝厂的头啖汤，都让你饱尝了。”

梁子华眼里闪着热情的亮光，他笑着说：“这头啖汤的火候

还未够，等更多的人添加柴火，这汤才更加香浓，大家一起来喝，才更有滋味。”

周兆生听梁子华这么一说，他心里暗喜：“梁兄，我们周家过去只是经营小酒坊，对投资机器缫丝厂欠缺信心和经验，日后请梁兄多多关照。”

罗叔哈哈大笑起来：“人家梁子华阿爸，当年开办德辉缫丝厂的时候，还是两手空空，一无所有呢！”

梁子华直率地说：“那也不是阿爸一个人的功劳，德辉缫丝厂当时能办起来，全靠多方朋友的支持。如今，县里虽然已有不少机器缫丝厂，但仍然满足不了海外市场的大量订单。俗语说机不可失，时不再来，如今投资正是大好时机。”

周兆生诚恳地说：“如若小弟开设新厂，梁兄能否助一臂之力？”

梁子华笑着点头：“你这话有点见外了，大家既是朋友，何必客气！”

罗叔插嘴说：“我们不妨到缫丝车间去看看，一边走一边倾谈。”

车间里蒸汽缭绕，缫机噪噪声转动，百余女工站在缫机前熟练操作。缫丝厂庞大的生产规模，令周兆生惊叹不已。走到车间中央，他目不转睛盯着不远处一个缫丝女工，那是一位很年轻的女子，气质高雅，身手矫健，只见她的双手一上一落左右舞动，银丝源源不断绕到四角竹栳上。生怕看不清楚的周兆生往前走近她的身旁，依然目不斜视，直看得这个女工面红耳赤。

梁子华笑着走过来，他跟缫丝女工说：“阿婵，你整套操作从索绪开始，直至理绪到穿线眼，做给这位老板看看。”

阿婵微笑着点点头，她说：“缫丝有什么好看，几乎家家都有。这位老板没见过吗？”

周兆生笑着：“没见过，家里的与这不一样。”

阿婵甜甜地说：“缫丝操作好似绣花一样，全凭心灵手巧，工多艺熟。”

周兆生点了点头：“看出来了，阿婵可算是师傅级人马。”

“唔该你咪咁夸我，德辉厂的师傅多得很。”阿婵一边将台面上的东西整理好，一边添加新茧。她接着说：“这些茧要经滚水煮熟，水很热，要用竹筷将茧搅拌几下，然后用手调理好，抽出八至九个蚕茧的丝口拧在一起，再穿入瓷线眼。在这个过程中下手要迅速，眼急手快，尽量减小双手浸泡的时间。”

周兆生蹙眉凝神的模样显得非常认真，他的眼珠随着阿婵的动作在转动，双手不由自主地在模仿。

罗叔禁不住笑起来：“这位贤侄太入迷了。”

梁子华却怂恿说：“有兴趣的话，不妨试一下。”

周兆生本来手痒痒，听梁子华这么一说，他笨手笨脚拿起一对筷子来，似模似样地搅拌蚕茧。滚水煮茧的蒸汽与茧味扑面而来，周兆生搅拌了几下，他确信自己已调理好蚕茧，于是学着阿婵的样子，双手直接捞取滚水中的蚕茧找丝口，他的手刚浸泡到茧水里，马上“唉哟！唉哟！”大声叫了起来，立即抽出双手在衣服上揩抹了几下，摊开来一看，双手被烫得通红，疼痛钻心。

罗叔、梁子华哈哈大笑起来。

这时候，阿婵不知拿来一瓶什么油，她叫周兆生摊开双手，想将油倒到他的手上，周兆生一看，双手神经质地抽了回来，阿婵忍不住笑起来：“没事的，你用油搽一下双手就不痛了。”阿婵说着将油瓶递给周兆生，还嘻嘻地笑着，笑声好似银铃般清脆，周兆生脸红起来，内心像被什么东西撞击了一下。

5

周兆生临近结婚的日子，心情依然没法好起来，德辉机器缫丝厂生机勃勃的景象，时时刻刻在他的脑海里浮现，他祈望早日举行婚礼，好让自己集中精力去筹办机器缫丝厂。

偏偏在这个时候，周兆生与母亲因为婚礼的安排又起口角，周老太坚持要采用最传统的程序，闹新房还要保留“验贞”的方式。周兆生一听，眼都傻了，他本来就讨厌乡间的繁规陋习。在南洋的时候，他曾多次参加当地朋友的婚礼，人家婚礼的新郎新娘是至高无上的主人，参加婚礼的来宾都向新郎新娘致以真诚的祝福。而乡间的婚礼，新郎新娘如同扯线木偶，任由大妗姐摆布，三跪拜，九磕头，又是斟茶又是敬酒，小心翼翼，提心吊胆。

洞房花烛夜本来是小夫妻之间的私密，却要亲戚朋友来验证新娘的贞洁，在周兆生看来，这样令人尴尬的事情实在丢人现眼，简直是将人当作畜生来看待。

因为“验贞”的事情，周兆生与娘亲意见又产生分歧，再次闹得不可开交。周兆生始终坚持取消“验贞”的环节，他觉得这样做连畜生都不如。周老太却觉得儿子简直是少不更事，不理解老人家的一番好意，周老太之所以要这样做，当然也有她的一番道理。

不知从什么年代开始，这里乡下的女子流行“不落夫家”的婚俗。

本来新娘在结婚后第二天或第三天，必须回娘家居住，待到