

胡雪岩

全传

从钱庄跑堂到红顶商圣

方
言
著

一个钱庄伙计，以丢掉饭碗的代价换来权贵相助，开始平步青云。他二十几年纵横商场、江湖，出入朝廷庙堂之上，权倾一时、富可敌国。清廷授予布政使衔，戴红顶、穿黄马褂——历数清朝两百多年的历史，经商获仕、戴红顶而又穿黄马褂的，胡雪岩一人而已。


读透胡雪岩这个人，学用胡雪岩那套办法

华中科技大学出版社



胡雪岩全传

从钱庄跑堂到红顶商圣

 华中科技大学出版社

中国·武汉



图书在版编目(CIP)数据

胡雪岩全传/方言 著. —武汉:华中科技大学出版社,2010年1月
ISBN 978-7-5609-5829-3

I. 胡… II. 方… III. 胡雪岩(1823~1885)—传记 IV. K825.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 208390 号

胡雪岩全传

方言 著

责任编辑:郝婷婷

封面设计:久品轩

责任监印:熊庆玉

责任校对:杜月朋

出版发行:华中科技大学出版社(中国·武汉)

地 址:武昌喻家山

邮政编码:430074

电 话:027-87556096 010-64155588-8005,8006

网 址:<http://www.hustp.com>

印 刷:河北固安保利达印务有限公司

开 本:720mm×1040mm 1/16

印 张:17.25

字 数:280 000

版 次:2010年1月第1版

印 次:2010年1月第1次印刷

ISBN 978-7-5609-5829-3/K·58

定 价:32.00 元

(本书若有印装质量问题,请向出版社发行部调换)

序言

胡光墉(1823-1885),安徽绩溪人,幼名顺官,字雪岩,徽商的代表人物之一。胡雪岩是中国封建社会商界的一个传奇。他以贫贱的钱庄学徒出身,在短时间内事业崛起,创造了近代中国金融史的一个奇迹。

胡雪岩所处的时代,整个中国的社会和经济一直处于内困(太平天国起义)、外扰(西方列强入侵)的夹击中。胡雪岩之所以能够获得成功,是因为他理解了这个时代的大背景,并不失时机地把握住了平定内乱和抵抗外患中最显赫的几位人物。有了这两大优势,胡雪岩就能开风气、占地利、享天时,逐一己之利。

纵观胡雪岩的一生,可以分为两个重要时期。第一个时期是倚靠何桂清、王有龄的发展期。年轻时的胡雪岩慷慨任侠,却又目光如炬。为了帮助落魄的王有龄走上仕途,他情愿丢了自己的饭碗,孰料这位仁兄青云直上,反而成就了胡雪岩事业的第一步。胡雪岩以他超人的眼光、过人的胆识和苦心经营,逐步在江、浙、沪地区形成官商一体的利益集团。在经营阜康钱庄、蚕丝和扶助何、王等人的仕途生涯中,胡雪岩积累了宝贵经验,并结交了包括官场、商场、洋场乃至江湖人物在内的形形色色的人物,为结交左宗棠后的事业巅峰期奠定了坚实基础。

第二个时期是事业高峰期。这个时期的起起伏伏也是与左宗棠的政治命运紧密相连的。咸丰十一年(1861)十一月,太平军攻打杭州。胡雪岩从上海、宁波购运军火、粮米接济清军。左宗棠任浙江巡抚,委托胡雪岩主持全省钱粮、军饷,因此阜康钱庄获利颇丰。当时众多朝廷要员都以阜康为外库,寄存无算。他还协助左宗棠开办企业,主持上海采运局,兼管福州船政局,经手购买外商机器、军火及邀请外国技术人员,从中获得大量回佣。他还操纵江浙商业,专营丝、茶出口,操纵市场、垄断金融。

在左宗棠收复西北,成就不朽功绩之时,胡雪岩的阜康钱庄支店达二十多处,布及大江南北。资金2000万余两,田地万亩。他进而协助左宗棠“西征”建功,获布政使衔,戴红顶、穿黄马褂——历数清朝两百多年的历史,经商获仕、戴红顶而又穿黄马褂的,惟胡雪岩一人而已。

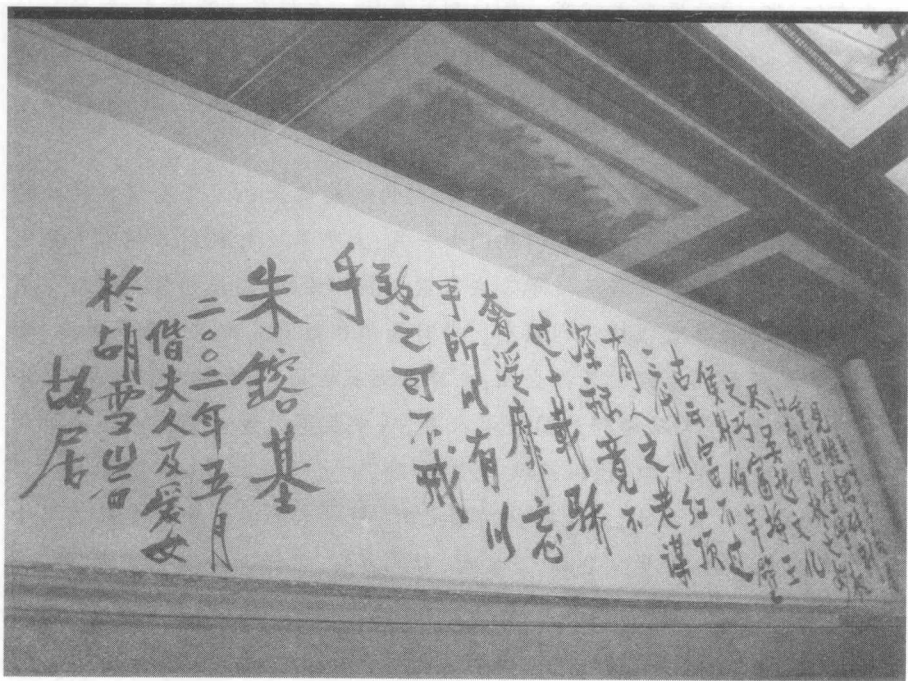
胡雪岩官场上遇合之奇,固然令人赞叹,他与“江湖人物”的来往更令人

拍案惊奇。他结交江南第一大帮“漕帮”的首脑，凭着他过人的见识、敦厚重义的性格与运筹帷幄的才能获得敬重，以致漕帮上下甚至破格称之为“小爷叔”。

然而这样一位纵横商场、江湖，出入朝廷庙堂，权倾一时、富可敌国的人物，却又在短短时间之内事业崩毁、穷困潦倒。红顶商人胡雪岩的下场相当凄凉，“看他起楼，看他楼塌了”，不免令人感慨万分。

胡雪岩的人生事业，因为介入政治集团而起，也因为自己所在集团的不得势而迅速衰落。这也正是封建官商所受到的历史局限所在。

也正因为如此，后人对胡雪岩的评价，历来褒贬不一。胡雪岩所在的年代是封建社会，没有民主集中制，也没有合理的政策保护商人的利益。正因为“当官”的说了算，故此商要和官拉上关系，再加上自己的“智”，才能让生意有保障，并有可能实现赚取利润这一从商的基本原则。胡雪岩和官拉关系，必须给官一些“糖衣炮弹”，阅读此书，应从正面吸取营养，学其精华，去其糟粕。清人顾嗣协曾有诗：“骏马能历险，犁田不如牛。坚车能载重，渡河不如舟。舍长以取短，智高难为谋。生材贵适用，慎勿多苛求。”既然我们是读其长处，又何必苛求呢？



■前国务院总理朱镕基评论胡雪岩

* * * *

有关胡雪岩的书此前已经出版过许多版本，大都是小说体裁或者研究专著。这本《胡雪岩全传》与其他版本不同，既是传记，又有小说风格，还像研究胡雪岩的专著，读来琅琅上口，不觉枯燥而且发人深省。

全书分为三个部分。第一部分综述胡雪岩的一生和他所处时代的特点以及他对后人的影响。第二部分描述胡雪岩成就事业的详细过程，从他当小伙计开始，到他鼎盛时期受封黄马褂、一品红顶子，再到因左宗棠与曾国藩、李鸿章等人发生矛盾而遭遇失败。最后一篇夹叙夹议地把胡雪岩成功的原因一一进行分析。整部书的结构、写法十分新鲜，很有特点。

另有一点提醒读者：书中多处提到“洪杨之乱”和“长毛”。这是清政府统治者的提法，实质就是“太平天国”起义和“太平军”。名称混用，是为了叙述方便，没有别的意思。

方 言

2009年10月

目 录

上篇 商圣传奇

第一章 钱庄跑街	2
钱庄里的“胡大人”	2
识人做事,需要眼光	7
第二章 从未路到中兴	15
援手王蒋引末路	15
投桃收李	25
王有龄衣锦归来	29
献计何桂清	30
第三章 北票南庄	35
初触票号	35
承发宝钞,孤注一掷	41
旗开京城奠鸿基	44
第四章 借师助剿	48
缘起小刀会	48
献计租用洋枪队	50

祸起曾国藩	55
第五章 粮食问题	61
“托孤受命”	61
涉险献粮,情动左宗棠	66
献计左宗棠	70
第六章 胡庆余堂	74
施粥布药,杭州赈灾	74
酝酿“胡庆余堂”	76
“赠药”打开洋人市场	78
善用广告,打造品牌	80
左宗棠力荐辟谣	83
第七章 周瑜打黄盖	89
在商言商	89
接收太平军存款	91
“归顺”抑或“投靠”	95
一笔意外的军饷	99
第八章 福州船政局	103
事出有因	103
中国第一家近代造船厂	109
大兴洋务	112
第九章 风气之先	115
饷从己出	115
借款洋行,左宗棠收复新疆	119

隐现祸患	124
想得开,放得下	126
第十章 杨乃武与小白菜冤案	130
来龙去脉	130
峰回路转	137
波澜再起	142
提京复审,昭白天下	143
第十一章 风云再起	146
如意算盘	146
困鹰遭折翅	148
左宗棠卓康唱名	154
殃及池鱼	157

下篇 成功密码

第十二章 驾驭时代的胡雪岩	162
胡雪岩时代之大势	162
胡雪岩对时事的特殊驾驭	169
第十三章 助人者人助之	178
先做朋友后做生意	178
投资人脉,编织网络	182
交情和义气就是资本	184
助人要有助人的手段	188

第十四章 笼络人心五要诀	193
烧冷灶	193
趋热门	195
捧场面	197
行贿赂	199
讲义气	201
第十五章 用人：皇帝要太监 老爷配跟班儿	203
人的最大本事就是用人	203
智者、勇者、贪者、愚者	209
第十六章 放宽肚皮装气 咬定牙根吃亏	214
能忍耐、肯等待	214
做人要经得起折磨	219
第十七章 与其乘时 不若待势	223
用心栽花，培育官场势力	223
人抬人，结交江湖势力	229
有钱大家赚，做大商场势力	231
边打边拉，营构洋场势力	234
第十八章 智勇仁强 商人四德	236
智就是通权时变	236
勇就是决断	239
仁就是取舍	242
强就是有所守	243

第十九章 效法先秦商圣,成就陶朱事业	246
发展积著之理	246
善假时机,顺应天理	249
附录 与胡雪岩相关的人物志	252

商聖傳奇 第一章

上篇

商聖傳奇

第一章 钱庄跑街

胡雪岩初做跑街,几件事虽然都处理得干净,他还是觉得心里不痛快。他慢慢品味出眼光的重要性,做生意应该像老板那样,观人入骨,料事如神。

——作者题注

钱庄里的“胡大人”

胡光墉(1823-1885),字雪岩,祖籍安徽绩溪,生于杭州。

胡雪岩祖上做河船生意。胡雪岩爷爷那一辈儿,因为沙船生意小有富足,便把家人从徽州绩溪老家迁到了杭州。绩溪全部是山地,耕地甚少。全年的五谷杂粮统算起来,也只能供三个月的食粮。不足的粮食,只有向外地去购买补充。所以徽州人为了生计,只好脱离农村,到城市去经商。几千年来,徽州人命中注定要做生意人。

沙船这个名称,在今人看来,已经渺若云烟,其实在明清两朝,海上交通全靠这些沙船。它的最古老的名称,就是“漂洋船”。明朝永乐皇帝曾派三保太监郑和下西洋,乘载的所谓楼船,也就是沙船。在西洋轮船还没

盛行之时,这些沙船对于海上游客之往来,货物之运输,曾起过很大作用。

沙船运客,也搭货。商号货物相互搭配装船,甲船中有乙船之货,乙船、丙船中也有甲船之货。船到地头,各自凭单据提取。如果中途失事,或遇匪徒袭劫,或遭风雨沉没,损失由各号分担。亦有船货抵埠,市面陡涨,则亦由各号分享共利。

这本是沙船业的惯例。胡雪岩的爷爷那辈人,经过几十年的经营,已经拥有大船五艘。胡雪岩的父亲也自小随船,北闯大连,南走潮汕,向西沿长江而上溯,直抵巴蜀。眼看着家业日益兴隆。不承想胡雪岩的一个表爷,贪心不足,私自破了船业的规矩,经常独载自家货物,以求暴利。不料遭了歹徒打劫,连船带货,随同船上的帮手,无一幸免。其时,胡雪岩的爷爷因病在家,闻此巨变,犹若晴天霹雳,一口气咽下再也没能回转过来。

胡雪岩的父亲变卖家产,逐一清还债务。有好心人便放他一马,看重的是上一辈人的厚道和后生的懂事。尽管如此,等债还毕,家中也就只剩二亩薄产了。

这时的胡雪岩已经上了一年私塾。这一变故来得太大,短时期也无望回转了。胡雪岩只好回到家中,帮着干些杂活儿,闲下来时就自己学上

一点,总算粗通文墨。

十四岁那年,一位亲戚介绍胡雪岩去了杭州的一个钱庄,做了学徒。

这学徒的活计其实并不太劳累,但是委屈。一个学生子(杭州人管学徒叫学生子),进门拜了店主为师傅,店主就得把他当自己的孩子一样照顾着,管吃、管穿、管住,还管他在外面的说话行事,以免招惹了是非。这是店主对学生子好的一面。不过在日常琐事上,店主可就不会把他如嫡出一般供着了,扫地抹桌,打水倒尿,有



■胡雪岩画像

什么杂务跑腿儿的，都落到了学生子头上。

刚进门时，钱庄老板就说好了，学徒期间无薪俸，杂活儿需要排着干，有什么不对的，该打就打，该骂就骂。

其实这老板人并不坏，三年学徒，胡雪岩活儿没少干，骂是受了不少，倒没挨过一次打。

胡雪岩脑瓜很灵，手脚也挺麻利。所以钱庄的其他伙计档手待他都不错。老板用不到胡雪岩时，伙计们也常借故把胡雪岩捎上出去办事。有了小胡这个家伙，探风送信儿，跑腿打酒，这一类琐事，倒也都可以省心了。那小胡倒也落得外边转悠，一边和小店伙计贫嘴，讨价还价，一边还可乘机享受一下。时间久了，小胡的嘴皮功夫长进不少。

不过小胡从来不敢在老板面前显山露水。老板也只觉得这小胡是个少言少语，不过还算法灵的年轻人。

有一天店门口忽然来了一个小渔信，赤着双足，提着个小木桶。木桶里边四条雄头雄脑的大鲤鱼，每条足有一斤多重。小渔信点名非要见上一见店里的胡大人。店里的伙计很是吃惊，给他解释说这店里胡大人没有，只有一个小胡。小渔信急了，嚷嚷着：“不对，他亲口告诉我叫他胡大人的。”伙计见和他计较不出个所以，便要赶他走。这时店主出来了，询问究竟。小渔信说：“上个月小的在东门外遇到胡大人，他见我的鱼虽好，就是没人买，就和小的聊起来。小的说家里就指靠这卖鱼的钱过活儿了，鱼卖不出，小的如何好回家交代。他就叫小的听他的话行事。小的鱼果然很快就卖光了。小的爹爹夸了小的，还特意让小的送来两对鲤鱼拜谢。”

“那胡大人是什么模样？”店主问道。

“瘦瘦的，高高的，一颗门牙还掉了。”

他这一说，店里的伙计“轰”地一下都笑了。掉了门牙的瘦高个儿不正是小胡吗？店主皱了皱眉头，让人到后院去叫小胡。

小胡正在和老板的儿子走棋，不肯出来。那伙计一急，拽着他就往外走。刚进店门，就有伙计嘻嘻叫着：“胡大人到。”

小胡脸“刷”地一下红了。小渔信高兴地叫道：“就是他，就是他。”

老板沉着脸问：“小胡，啥辰光成了胡大人了？”

小胡犹豫了一下,心想:不老实说了,老板可真要不高兴了。

原来,因为店里常有个伙计带他去东门一带办事,在街边他注意到了这个呆头呆脑的小渔信。小渔信的鱼都很鲜活,可他的脑子就是转不开。小渔信的爹爹腿脚不灵,只好自己驾船打鱼,让小渔信来卖。每一个采办的人都很喜欢小渔信的鱼,可是一问价钱,不但比别的鱼摊高出很多,还一个子儿都不能减,一个个只好摇头而去。鱼卖不出去,小渔信急得都要哭了。小胡见了,就主动上前问他究竟。听了小渔信的诉说,小胡忍不住笑了起来:“世上哪有不能讨价还价的买卖?你不让人家占点儿便宜,人家凭什么非要买你的?”

小渔信说:“那是俺爹定的价!”

小胡说:“你今天就听我的,保你爹爹高兴。”

那天带小胡出去的伙计正好到都统衙门办理胡都统钱票京汇。都统衙门他们常去,所以和账房、书办都很熟悉。胡雪岩就瞅准机会,趁着账房先生和他两个人在家时,把自己的小褂袍一拎,对着账房先生行了个长喏。账房先生倒也不客气,问他有何想法。小胡道:“我表弟家世代捕鱼,那鱼个个都巴巴的。我想胡都统走南闯北,什么风味没有尝过?要是漏过了咱杭州湾这第一美味,岂不遗憾终身?”账房先生道:“咦!你小小年纪,话倒说得挺溜啊!”账房先生知道这小胡鬼机灵,对这小家伙颇有好感,就允诺他道:“我许你表弟先供衙门三月,不过价钱上你可得给采办的人体己一点儿!”小胡明白,心想:“不就是每次少卖几文钱嘛,这话好说。”

小胡回到东门外,对小渔信说:“你跟我来,我今天把鱼全给你销出去。”小渔信听了高兴坏了,匆匆忙忙跟着小胡走。到了都统衙门,小胡吩咐小渔信:“价钱你就照我说的给,对买鱼的人你就说:‘是胡大人爱吃这鱼,特意吩咐账房先生去订购的。’”

其实买鱼这事,如若都统真的爱吃,只需直接派人告诉采办就可以了,何必多此一举,还要让账房先生转达。小胡再精明,但毕竟年纪还小,事情上考虑不了这么深。

不过这回倒真让小胡碰上运气了。那采办也是个粗心人,心想让账

房这么转告,定是都统想细水长流,备了长期开支的。想是这么想,还是觉着未尽明白,就“蹬、蹬、蹬”跑到账房先生那里去问。账房先生心想:“这小胡倒当真了,还来得这么快。不过小胡虽然人小,咱可是答应过人家的。童叟无欺,这是做人的道理。”于是就随口应了声:“没错,胡大人听说这鱼特细嫩,让我转告你好好采办,你也不必太舍不得,总得让大人满意才是。”

那采办得了这话,煞是高兴。这不明示自己可两头挤兑,抽点儿彩头吗?于是,采办乐颠颠地让小渔信把鱼全部留下,并告诉他,衙门里的伙食是换着排下去的,每隔两天来一次就可以了。

统算下来虽然每条鱼的价钱便宜了一点,不过用不着自己再费神苦等,而且以后的鱼也有了去处,小渔信太高兴了。回到家他跟父亲一讲,父亲也连连夸他。末了,他父亲问:“那带你卖鱼的姓甚名谁?”

这可把小渔信难住了。他脑子本来就不怎么好使,又转悠了半天,想了半晌才说道:“好像叫胡大人。”小小孩子怎么会叫“大人”呢?他爹一听就觉着不对,非让他问清不可。

也该这人走运,歪打正着,胡都统倒还真的喜欢上这鱼了。小渔信自然得经常去送鱼,不愁碰不着小胡。他把小胡拉到一旁,问道:“你真的姓胡?”

“这还能有假?”

小渔信不问了。这姓都是真的了,名还能假得了?他就又追问小胡家住何方,说他爹爹定要拜谢他。

小胡这厢给老板讲述原委,老板那厢心中一阵嘀咕。老板开头一听小渔信拜见胡大人,觉着小胡定是在外边胡抡海吹,小小年纪养成这般坏毛病,自然是千不该万不该。所以他一听就沉下了脸,这其中的细节越听越清楚了,老板的心里也越来越高兴。示惠于人,似这般小小的事体,倒也算不了什么。难得的是他小小年纪,能有这种想法,并且居然靠着自己的活动把事情做成了,看来这孩子还真是块好材料。

老板心里是这么想,嘴上却不说,还有意想再考一考小胡。他问道:“你姓胡就是了,怎么就成了大人?”