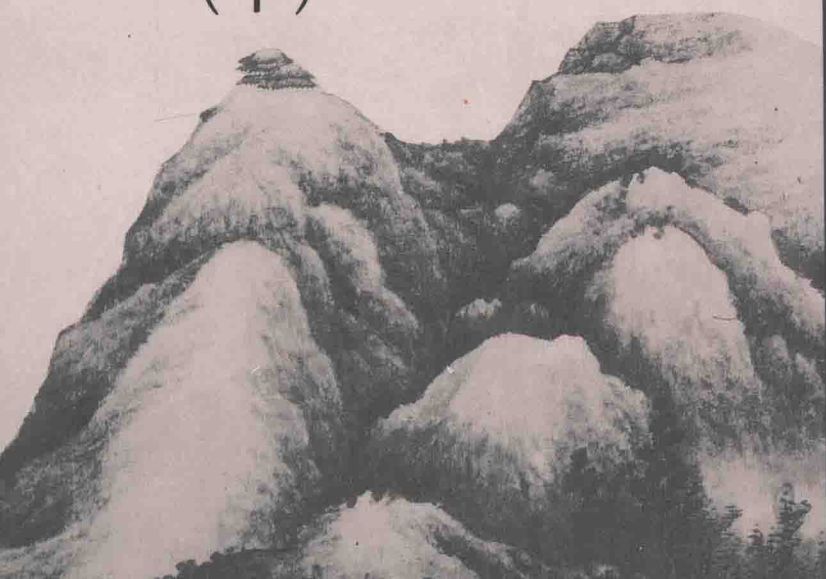


高陽作品集

【胡雪巖系列】

燈火樓台

(下)



高陽作品集

6

燈火樓台
(下)

高陽 著

高陽作品集6

燈火樓台(下)

1987年4月初版

1998年11月初版第十四刷

1999年10月二版

2001年3月二版二刷

有著作權・翻印必究

Printed in Taiwan.

定價：燈火樓台(下)平裝新臺幣300元

胡雪巖系列精裝一套六冊

精裝新臺幣2400元(不分售)

著 者 高 陽
發行人 劉 國 瑞

出 版 者 聯經出版事業公司
臺 北 市 忠 孝 東 路 四 段 5 5 5 號
電 話：23620308・27627429
發行所：台北縣汐止市大同路一段367號
發 行 電 話：2 6 4 1 8 6 6 1
郵政劃撥帳戶第0100559-3號
郵 撥 電 話：2 6 4 1 8 6 6 2
印 刷 者 世和印製企業有限公司

校 對 者 黃 榮 珠

行政院新聞局出版事業登記證局版臺業字第0130號

本書如有缺頁，破損，倒裝請寄回發行所更換。ISBN 957-08-2012-8 (下冊：平裝)

胡雪巖系列(全六冊) ISBN 957-08-2008-X (一套：精裝)

<http://www.udngroup.com.tw/linkingp>

e-mail: linkingp@ms9.hinet.net

燈火樓台 / 高陽著. --二版.

--臺北市：聯經，1999年

面； 公分. --（高陽作品集；5-6）

ISBN 957-08-2011-X（上冊：平裝）

ISBN 957-08-2012-8（下冊：平裝）

ISBN 957-08-2008-X（一套六冊：精裝）

〔2001年3月二版二刷〕

857.7

88013266

目次

23	22	21	20	19	18	17	16	15	14	13
少年綺夢	贈妾酬友	大封典舖	探驪得珠	迴光返照	夜訪藩司	仗義執言	變起不測	甲申之變	家有喜事	改絃易轍
.....										
349	320	267	239	216	185	162	128	78	23	1

27	26	25	24
煙消雲散	城狐社鼠	人去樓空	不堪回首
⋮	⋮	⋮	⋮
⋮	⋮	⋮	⋮
⋮	⋮	⋮	⋮
⋮	⋮	⋮	⋮
⋮	⋮	⋮	⋮
⋮	⋮	⋮	⋮
⋮	⋮	⋮	⋮
471	440	407	375

13 改絃易轍

匯豐銀行的買辦曾友生，爲人很勢利，喜歡借洋人的勢力以自重。他對胡雪巖很巴結，主要的原因是，胡雪巖跟匯豐銀行的「大班」，不論以前是否認識，都可以排闥直入去打交道，所以他不敢不尊敬；但胡雪巖卻不大喜歡這個人，就因爲勢利之故。

但這回他是奉了他們「大班」之命，來跟胡雪巖商量，剛收到五十萬現銀，需要「消化」，問胡雪巖可有意借用？

「現在市面上頭寸很緊，你們這筆款子可以借給別人，何必來問我這個做錢莊的？」

「市面上頭寸確是很緊，不過局勢不大好；客戶要挑一挑。論到信用，你胡大先生是天字第一號的金字招牌。」曾友生陪著笑說；「胡大先生，難得有這麼一個機會，請你挑挑我。」

「友生兄，你言重了。匯豐的買辦，只有挑人家的；那個夠資格來挑你？」

「你胡大先生就夠。」曾友生說：「真人面前不說假話，除了你，匯豐的款子不敢放給別人，所以只有你能挑我。」

「既然你這麼說，做朋友能夠幫忙的，只要辦得到，無不如命。不過，我不曉得怎麼挑

法？」

「無非在利息上頭，讓我稍稍戴頂帽子。」曾友生開門見山地說，「胡大先生，這五十萬你都用了好不好？」

「你們怕風險，我也怕風險。」胡雪巖故意問古應春：「王中堂有二十萬銀子，一定要擺在我們這裡，能不能回掉他？」

古應春根本不知道他說的「王中堂」是誰？不過他懂胡雪巖的意思，是要表示阜康的頭寸很寬裕，便也故意裝困惑地問：「呀！小爺叔，昨天北京來的電報，你沒看到？」

「沒有啊！電報上怎麼說？」

「王中堂的二十萬銀子，一半在北京，一半在天津，都存進來了。」古應春又加一句：「莫非老宓沒有告訴你？」

「老宓今天忙得不得了，大概忘掉了。」胡雪巖臉看著曾友生說：「收絲的辰光差不多也過了，實在有點為難。」

「胡大先生，以你的實力，手裡多個幾十萬頭寸，也不算回事；上海謠言多，內地市面不壞。馬上五荒六月，青黃不接的時候，阜康有款子，不怕放不出去，你們再多想一想看。吃進這筆頭寸，只有好處，沒有壞處。」

胡雪巖點點頭停了一下問道：「利息多少？」

「一個整數。」曾友生說：「不過我報只報八五。胡大先生，這算蠻公道吧？」

「年息還是月息？」

「自然是月息。」

「月息一分，年息就是一分二。這個數目，一點都不公道。」

「現在的銀根，胡大先生，你不能拿從前來比，而且公家借有扣頭，不比這筆款子你是實收。」

胡雪巖當然不會輕信他的話，但平心而論，這筆借款實在不能說不划算，所以彼此磋磨，最後說定年息一分，半年一付；期限兩年，到期得展延一年。至於對匯豐銀行，曾友生要戴多少帽子，胡雪巖不問，只照曾友生所開的數目承認就是。

胡雪巖原來就已想到，要借匯豐這筆款子；而匯豐亦有意貸放給胡雪巖。彼此心思相同，加以有胡雪巖不貪小利，提前歸還這很漂亮的一著，匯豐的大班，越發覺得胡雪巖確是第一等的客戶，所以曾友生毫不困難地將這筆貸款拉成功了，利息先扣半年，曾友生的好處，等款子劃撥到阜康，胡雪巖自己打一張票子，由古應春轉交曾友生，連宓本常都不知道這筆借款另有暗盤。

司行中的消息很靈通，第二天上午城隍廟豫園的「大同行」茶會上，宓本常那張桌子上，熱鬧非凡，都是想來拆借現銀的。但宓本常的手很緊，因為胡雪巖交代，這筆款子除了彌補古應春的宕帳以來，餘款他另有用途。

「做生意看機會。」他說：「市面不好，也是個機會；當然，這要看眼光，看準了賺大錢，看走了血本無歸。現在銀根緊，都在脫貨求現，你們看這筆款子應該怎麼用？」

古應春主張囤茶葉，宓本常提議買地皮，但胡雪巖都不贊成，唯一的原因是，茶葉也好，地皮也好，投資下去要看局勢的演變，不能馬上發生作用。

「大先生，」宓本常說：「局勢不好，什麼作用都不會發生；我看還是放拆息最好。」

「放拆息不必談；我們開錢莊，本意就不是想賺同行的錢。至於要發生作用，局勢固然有，主要的是看力量。力量夠，稍微再加一點，就有作用發生。」胡雪巖隨手取過三隻茶杯，斟滿其中的一杯說：「這兩隻杯子裡的茶只有一半，那就好比茶葉同地皮，離滿的程度還遠得很；這滿的一杯，只要倒茶下去，馬上就會流到外面，這就是你力量夠了，馬上能夠發生作用。」

古應春頗有領會了，「這是四兩撥千斤的道理。」他說：「小爺叔，你的滿杯茶，不止一杯，你要那一杯發生作用？」

「你倒想呢？」

「絲？」

「不錯。」

古應春大不以爲然。因爲胡雪巖囤積的絲很多，而這年的「洋莊」並不景氣；洋人收絲，出價不高，胡雪巖不願脫手，積壓的現銀已多，沒有再投入資金之理。

「不！應春。」胡雪巖說：「出價不高，是洋人打錯了算盤，以爲我想脫貨求現，打算買便宜貨，而且，市面上也還有貨，所以他們還不急。我呢！你們說我急不急？」

忽然冒出這麼一句話來，古應春與宓本常都不知如何回答了。

「你們倒說說看，怎麼不開口。」

「我不曉得大先生怎麼樣？」宓本常說：「不過我是很急。」

「你急我也急、我何嘗不急，不過越急越壞事；人家曉得你急，就等著要你的好看了。譬如匯豐的那筆款子，我要說王中堂有大批錢存進來，頭寸寬裕得很，曾友生就越要借給你，利息也討俏了；只要你一露口風，很想借這筆錢，那時候你們看著，他又是一副臉嘴了。」

「這似乎不可以一概而論。」古應春總覺得他的盤算不對，但卻不知從何駁起。

「你說不可一概而論，我說道理是一樣的。現在我趁市價落的時候，把市面上的絲收光，洋人買不到絲，自然會回頭來尋我。」

「萬一倒是大家都僵在那裡，一個價錢不好不賣；一個價錢太貴，不買。小爺叔，那時候，你要想想，吃虧的是你，不是他。」

「怎麼吃虧的是我？」

「絲不要發黃嗎？」

「不錯，絲要發黃。不過也僅止於發黃而已，漂白費點事，總不至於一無用處，要攢到汪洋大海。」胡雪巖又說：「大家拚下去，我道裡是地主，總有辦法好想；來收貨的洋人，一雙空手回去，沒有原料，他廠要關門。我不相信他拚得過我。萬一他們真是了心殺我的價，我還有最後一記死中求活的仙著。」

大家都想聽他說明那死中求活的一著是甚麼？但胡雪巖裝作只是信口掩飾短處的一句「游

詞」；笑笑不再說下去了。

可是當他只與古應春兩個人在一起時，態度便不同了，「應春，你講的道理我不是沒有想過。」他顯得有些激動，「人家外國人，特別是英國，做生意是第一等人。我們這裡呢，士農工商，做生意的，叫啥『四民之末』；現在更加好了，叫做『無商不奸』。我如果不是懂做官的訣竅，不會有今天。你說，我是不是老實話？」

「不見得。」古應春答說：「小爺叔光講做生意，一定也是第一流人物。」

「你說的第一流，不過是做生意當中的第一流，不是『四民』當中的第一流。應春，你不要『暈淘淘』，真的當你做生意的本事有多大！我跟你說一句，再大也不過外國人，尤其是英國人。爲啥？他是一個國家在同你做生意；好比借洋款，一切都談好了；英國公使出面了，要總理衙門出公事，你欠英商的錢不還，就等於欠英國女皇的錢不還。真的不還，你試試看，軟的，海關捏在人家手裡；硬的，他的兵艦開到你口子外頭，大砲瞄準你城裡熱鬧的地方。應春，這同『閻王帳』一樣，你敢不還？不還要你的命！」

胡雪巖說話的語氣，一向平和，從未見他如此鋒利過。因此，古應春不敢附和；但也不敢反駁，因爲不管附和還是反駁，都只會使得他更爲偏激。

胡雪巖卻根本不理會他因何沈默？只覺得「話到口邊留不住」，要說個痛快，「那天我聽吳秀才談英國政府賣鴉片，心裡頭感慨不少。表面上看起來，種鴉片、賣鴉片的，都是東印度公司，其實是英國政府在操縱，只要對東印度公司稍爲有點不利，英國政府就要出面來交涉了。東

印度公司的盈餘，要歸英國政府，這也還罷了。然而，絲呢？完全是英國商人自己在做生意，盈虧同英國政府毫不相干；居然也要出面來干預，說你們收的繭捐太高了，英商收絲的成本加重，所以要減低。人家的政府，處處幫商人講話；我們呢？應春，你說！」

「這還用得著我說？」古應春苦笑着回答。

「俗語說：不怕不識貨，只怕貨比貨。政府也是一樣的。有的人說，我們大清朝比明朝要好得多，照明朝末年皇帝、太監那種荒唐法子，明朝不亡變成沒有天理了。但是，貨要比三家，所謂貨比三家不吃虧，大清朝比明朝高明，固然不錯；還要比別的國家，這就是比第三家。你說，比得上那一國，不但英法美德，照我看比日本都不如——。」

「小爺叔，」古應春插嘴說道：「你的話扯得遠了。」

「好！我們回來再談生意。我，胡某人有今天，朝廷幫我的忙的地方，我曉得；像錢莊，有利息輕的官款存進來，就是我比人家有利的地方。不過，這是我幫朝廷的忙所換來的；朝廷是照應你出了力，戴紅頂子的胡某人，不是照應你做大生意的胡某人，這中間是有分別的。你說是不是？」

「小爺叔，你今天發的議論太深奧了。」古應春用拇指揉著太陽穴說：「等我想一想。」

「對！你要想通了，我們才談得下去。」

古應春細細分辨了兩者之間的區別。以後問道：「小爺叔的意思是，朝廷應該照應做大生意的？」

「不錯。」胡雪巖說：「不過，我是指的同外國人一較高下的大生意而言。凡是銷洋莊的，朝廷都應該照應；因為這就是同外國人『打仗』，不過不是用真刀真槍而已。」

「是，是。近來有個新的說法，叫做『商戰』，那就是小爺叔的意思了。」

「正是。」胡雪巖說：「我同洋人『商戰』，朝廷在那裡看熱鬧，甚至還要說冷話、扯後腿，你想，我這個仗打得過，打不過人家？」

「當然打不過。」

「喏！」胡雪巖突然大聲說道：「應春，我胡某人自己覺得同人家不同的地方就在這裡，明曉得打不過，我還是要打。而且，」他清清楚楚地說：「我要爭口氣給朝廷看；教那些大人先生自己覺得難爲情。」

「那，」古應春笑道：「那不是爭氣，是賭氣了。」

「賭氣同爭氣，原是一碼事。會賭氣的，就是爭氣；不懂爭氣的，就變成賭氣了。」

「這話說得好。閒話少說，小爺叔，我要請教你，你的這口氣怎麼爭法？萬一爭不到，自扳石頭自壓腳，那就連賭氣都談不到了。」

這就又談到所謂「死中求活的仙著」上頭來了。胡雪巖始終不願談這個打算，事實上他也從沒有認真去想過，此時卻不能不談不想了。

「大不了我把幾家新式縲絲廠都買了過來，自己來做絲。」

此言一出，古應春竟有些不相信自己的耳朵了。胡雪巖一向不贊成新式縲絲廠，現在的做法

完全相反，實在不可思議。

然而稍微多想一想，就覺得這一著實在很高明。古應春在這方面跟胡雪巖的態度一直不同，他懂洋文跟洋人打交道的辰光也多，對西方潮流比較清楚，土法做絲，成本既高、品質又差，老早該淘汰了。只因爲胡雪巖一直顧慮鄉下絲戶的生計，一直排斥新式繅絲，現在難得他改變想法，不但反對，而且更進一步，自己要下手做，怎不教人既驚且喜。

「小爺叔，就是洋人不跟你打對台，你也應該這樣做的。你倒想——。」

古應春很起勁地爲胡雪巖指陳必須改弦易轍的理由，第一是新式繅絲機器，比手搖腳踏的「土機器」，要快好幾倍，繭子不妨儘量收，收了馬上運到廠裡做成絲，既不用堆棧來存放乾繭，更不怕繭中之蛹未死，咬出頭來；第二、出品的勻淨、光澤，遠勝於土法所製；第三、自己收繭，自己做絲，自己銷洋莊，「一條鞭」到底，不必怕洋人來競爭，事實上洋人也無法來競爭。

這三點理由，尤其是最後一點，頗使胡雪巖動心；但一時也委決不下，只這樣答一句：「再看吧！這不是很急的事。」

但古應春的想法不同，他認爲這件事應該馬上進行。胡雪巖手裡有大批乾繭，如果用土法做成絲，跟洋人價錢談不攏，擺在堆棧裡，絲會發黃；如果自己有廠做絲直接外銷，就不會有什麼風險了。

因此，他積極奔走，去打聽新式繅絲廠的情形，共有五家，最早是法國人卜魯納開設的寶昌

絲廠，其次是美商旗昌洋行附設的旗昌絲廠。

第三家去年才開，名爲公和永，老闆是湖州人黃佐卿。此外怡和、公平兩家洋行，跟旗昌洋行一樣，也都附設了絲廠。

這五家絲廠，規模都差不多，也都不賺錢，原因有二：第一、是乾繭的來路不暢，機器常常停工待料；第二，機器的效用不能充分發揮，成品不如理想之好。據說，公和永、怡和、公平三家打算聯合聘請一名義大利有名的技師來管工程。其餘兩家，已有無意經營之勢，如果胡雪巖收買，正是機會。

古應春對這件事非常熱中，先跟七姑奶奶商量，看應該如何向胡雪巖進言。

「新式繅絲廠的情形，我不大清楚，不過洋絲比土絲好，那是外行都看得出來的，東西好就不怕沒有銷路。」古應春說：「小爺叔做什麼生意，都要最好的；現在明明有最好的東西在那裡，他偏不要，這就有點奇怪了。」

七姑奶奶想了一下說：「我來跟他說。」

「七姐，不是我不要。我也知道洋絲比起土絲來起碼要高兩檔。不過，七姐，做人總要講定旨、講信用，我一向不贊成新式繅絲，現在反過來自己下手，那不是反覆小人？人家要問我，我有啥話好說。」

「小爺叔，所謂此一時也，彼一時也，世界天天在變。我是從小生長在上海的，那裡會想到

現在的上海，會變成這個樣子？人家西洋，樣樣進步；你不領盆，自己吃虧。譬如說，左大人西征，不是你替他買西洋的軍火，他那裡會成功？」

「七姐，你誤會了，我不是說洋絲不好——。」

「我知道，我也沒有誤會。」七姑奶奶搶著說：「我的意思是，人要識潮流，不識潮流，落在人家後面，等你想到要趕上去，已經來不及。小爺叔，承你幫應春這麼一個忙，我們夫婦是一片至誠——。」

「七姐，七姐，」胡雪巖急忙打斷，「你說這種話，就顯得我們交情淺了。」

「好！我不說。不過，小爺叔，我真是替你擔足心思。」七姑奶奶說：「現在局勢不好，聽說法國人預備拿兵艦攔在吳淞口外，不准商船通行，那一來洋莊不動，小爺叔，你墊本幾百萬銀子的繭子跟絲，怎麼辦？」

「這，這消息，你是從那裡來的？」

「是替我看病的洋大夫說的。」

「真的？」

「我幾時同小爺叔說過假話？」

「喔，喔，」胡雪巖急忙道歉，「七姐，我說錯了。」

「小爺叔，人，有的時候要冒險，有的時候要穩當，小爺叔，我說句很難聽的話，白相人說的『有床破棉被，就要保身家。』小爺叔，你現在啥身家？」