

第二十九章 买办和同乡

对于大英驻上海总领事馆在圣诞晚会时失火一事，具有公共租界权威喉舌地位的《字林西报》是这样报导的：“大不列颠联合王国驻上海总领事馆于圣诞晚会时遭遇特大火灾，因灾情严重，总领事馆暂时闭馆，温思达领事从一月起在礼查饭店办公，直至馆址修复为止。幸运的是，此次火灾发生时，所有人员都在馆址一楼，得以及时撤离，除21人因烧灼或踩踏受伤送仁济医院救治外，无一人死亡。另据馆内工作人员透露，火灾发生时，所有保存文件的保险箱安然无恙，因此领事馆内的一切馆务都能在礼查饭店照常进行，不致出现资讯中断之虞。火灾的原因，目前正由工部局巡捕房总督察查理斯潘复全面展开调查。”

"华洋食品行"的胜仔在艾伦的帮助下，唸完上述报导后，长长呼出一口气。经过艾伦的疏通，潘复总督察总算答应根据学徒小偷提供的线索去秘密抓捕幕后罪首，不向外界透露任何细节，从而保住了"华洋食品行"的声誉。

心头落下一块大石头的胜仔决定自己放假半天，到儿子开的餐馆去喝小酒，松懈一下神经。但是当他来到儿子开在福州路山东路转角处从"探花楼"改名为"杏华楼"的粤菜馆时，他才得知儿子利仔被"宝源祥茶栈"老板徐润请到徐公馆做饭去了。

与其说是做饭，不如说是做"粥"。因为来自广东香山的徐润，十分欣赏利仔在水米翻滚前，加入白果，腐竹，每隔5分钟搅动一次，加上大地鱼，干贝，猪骨煮成粥底的"斋粥"。这种"斋粥"刚起锅时，味道特佳。今天是农历腊月初八，也是徐润的32岁生日。行事低调，不事铺张的徐润，不讲明是贺寿，单说是过腊八节，请利仔到自己公馆里来做"粥"，招待几个知己悄悄餐叙。

第一个来到的是大清五品同知衔的冯俊光。冯脱下穿在外面的白色狐皮袄，露出一身刺苏绣的湖绸长袍，瓜皮帽沿上的翡翠帽饰和姆指上的翡翠班指显出他是一个讲究衣着的人。年近四十岁的他，长着一副国字脸，眼睛和眉毛之间的距离很近，常给人以严肃有余而笑容不足的感觉。他是咸丰二年（1852年）的举人，在和长毛内战期间，替李鸿章效力，江南机器制造总局成立时起被李鸿章委任为总局帮办。

一团和气的主人徐润把冯俊光迎入紧挨花厅的书房，递给冯一张羊皮纸公文信封，彼此心照不宣，它就是冯俊光比其他客人早到的原因。冯俊光坦然拆开信封，看了一眼从里面抽出来的一张英商汇丰银行的银票，然后把银票和信封放进长袍内袋，抚平胸前长袍突起的地方，使外面看不到信封的形状。银票是徐润给冯俊光的“宝源祥茶栈”的年底干股红利，冯俊光将把这张银票的一半数目以“炭敬”（冬天送些炭火取暖）的形式赠送给自己当年同时中举而现在北京或南京任要职的人们。冬季的“炭敬”和夏季的“冰敬”对冯俊光的官途至关重要，使他能及时得知朝廷或上司的动向。这是大清官场的规矩，好比为了使一架大机器运转顺利，必须时时添加润滑油。

徐润和冯俊光坐下寒暄不久，就被一个黑布长衫的听差打断。

“老爷，两位唐老爷到了。”

“可以开饭了。请。”徐润吩咐听差，然后站起来，邀请冯俊光。

“粥”宴设在布置中西合璧的花厅里。一边是紫檀条案，镶玉石的雕花屏风，嵌有贝螺和锦缎垫子的太师椅，大理石枱面的八仙桌，一边是水晶吊灯，真皮沙发，荷兰瓷花瓶。

八仙桌上整齐地放着银筷，精细的官窑瓷餐具，和高脚玻璃杯。

后到的两位客人是仪和洋行总买办唐廷枢，和因为促成美商“旗记铁厂”售给江南机器制造总局有功而被朝廷赦免放走钦犯的唐果华。宾主四位，都是广东人，除冯俊光外，其他三人，都来自同县广东香山。籍贯相同，但各自的风格，包括进餐的派头，因为经历

不同而大向径庭。最年轻的唐果华，留洋多年，说话时常常会情不知禁地吐出几个英文，他现在江南机器制造总局担任改换门庭后的“旗记铁厂”的行政主管，负责和首席美籍工程师的沟通。比主人徐润年龄大6岁的唐廷枢，没有留过洋，但是他10岁时进入香港第一所西式学校玛利逊教会学堂，所以英语炉火纯青，中文照样能看能写，吃饭时喜欢边吃边抽方头吕宋雪茄。主人徐润在宝顺洋行当学徒时学习英文，带有浓重的岭南口音，吃饭时口味偏好小时候在乡下吃惯的“下等小菜”。冯俊光是纯粹八股科班出身，不懂英文，他是宾主四人里面唯一喝“斋粥”会发出唏哩哗啦声音的人。

“粥”宴的菜肴正是根据宾主四人的不同要求准备的。除了放在瓦罐里的“斋粥”，首先上桌的是用蕃薯粉和澄粉揉和蒸成的粉果，粉果的内馅分成四色，红色的是云腿虾仁胡萝卜，绿色的是香菜青豆泥，黑色的是冬菇木耳，黄色的是蒜蓉干贝。第二道上桌的是卷筒桂鱼，整盘细嫩乳白色的鱼卷，不会发现一根鱼刺或一丝鱼皮。于此同时，听差们替宾主斟上红葡萄酒，白兰地，或非常乡土味的双蒸酒。在上完第三道菜焗花鸽时，冯俊光用长长的小手指甲剔除牙缝里的鸽肉，然后问唐廷枢：“总买办这次到上海来，是休假，还是出差？”

“两者都是。”唐廷枢笑哈哈地回答，“说起休假，最精彩的就是徐老板今天这顿饭。说起出差，既是应徐老板的邀请，也是跟唐主管约好，要替贵制造局办货。”

“替我们制造局办货？”冯俊光诧异地问。

“是替我们铁厂买机器，”唐果华说。

“难怪我不知道。铁厂的财务直接由李鸿章李中堂处理，不经我的手。请问要买什么机器，唐主管？”

“造 musket（毛瑟枪）的机器。目前，铁厂每天能生产20枝美式Remington步枪。李中堂嫌Remington步枪太老式，要我们生产德式的musket，每天至少30枝。总工程师Falls跟我说必须换机器，他是美国人，没有德国兵工厂的门道，所以我要请仪和洋行帮忙找供

应商。唐总买办就是为这件事应约来上海的。“

冯俊光听不懂英文的枪枝名称，但是对这笔买卖很感兴趣。“李中堂批下多少银子？”

“200000两银子，由江海关拨给。”

“数目不小！”冯俊光吐吐舌头说。

“这个数字跟徐老板要谈的生意比差远了，”唐果华话说出口，觉得或许徐润不愿这么张扬一件还未成熟的事，就收口不说下去。但是冯俊光的好奇心却被吊起来了，“什么生意？”

这个时候，听差又端上两样菜。一样是徐润偏好的“下等”菜：韭菜炒鸡杂（内脏），一样是“杏华楼”的拿手菜：放在酒精炉子上的羊蹄煲。煲里的羊肉浓郁嫩滑，毫无膻味，入口即化。在一阵让酒敬菜后，徐润接过唐果华的话题，对冯俊光说：“我想建立茶叶公会，请各位鼎力相助。”

“徐老板，‘宝源祥’的生意已经做得这么大，为什么还要节外生枝，建立什么茶叶公会呢？”冯俊光非常珍惜“宝源祥”分发的干股红利，他不想看到任何好大喜功的商业举动，给自己的稳定收入带来风险。

“俊光兄，”唐廷枢用力吸了一口吕宋雪茄，慢悠悠地说：“徐老板要办茶叶公会的用意，跟李中堂要铁厂改做德国步枪的用意一样。唐主管，你知道李中堂为什么要用德国步枪取代美国步枪吗？”

“德国musket的枪膛速率，线路，都比美国的Remington好，musket早晚要淘汰Remington。”

“也就是说形势所逼，要么被淘汰，要么更上一层楼。徐老板要建立茶叶公会的用意就是如此。”

“李中堂是天上的太白金星，我是地上一只萤火虫，”徐润笑咪咪地接腔，语气却是异常认真，有备而来。“我15岁到宝顺洋行学生意，那时中国每年出口茶叶26万担，今年

中国的茶叶出口是113万担，增加了4倍，其中三分之二从上海出关。难道说洋人得了传染病，忽然变得都喜欢喝中国茶吗？当然不是。中国茶叶向来受西方欢迎，不过从前洋人买不起。五口通商后，洋人靠卖鸦片，军火，洋布，机器给中国，手头银子越来越多，买茶叶胃口越来越大，贩卖茶叶的洋行也就钱越赚越多。反过来，看看我们华人茶商这二十年有没有改变？一点没有，照样各立门户，互相杀价，便宜洋人。这种乱哄哄的局面，总有一天会被生丝业顾福昌前辈那样的人物利用，建立对内互通有无，对外统合价格的茶业公会，到那个时候，我的‘宝源祥茶栈’还能不能站稳龙头地位就难说了。与其等别人踩到我头上，不如我抢先一步，以‘宝源祥’为据点，建立茶叶公会，统合上海的茶商。这不过是我的私见，说出来给大家醒醒酒。”

徐润说完后，喝了一大口双蒸酒，脸色红扑扑的，显然他不太习惯做这种长篇大论的表白。他用“统合”两字形容自己将来在茶叶公会的地位，其实，更窝心的是用“领袖”两字。

“什么叫做对内互通有无？”唐果华问。

“如果华商甲跟某洋行谈拢一笔茶叶生意，但一时手头无货供应，他就可以通过茶叶公会，找到有余货的华商乙，向华商乙借来或买下这批货，然后转手出口给洋人。茶叶公会还要建立公积金，任何会员遭遇资金周转不灵，可以向公积金申请贷款，等手头宽裕时再归还公积金。”

“什么叫做对外统合价格？”

“茶叶公会通过统计，列出每年每种茶叶的参考价格，这样所有华商和洋行谈判出口价格时，就不会彼此相差很大，给洋人钻孔子。我说的这些，都是参照从前顾福昌前辈替丝业公会建立的章程。”

“茶叶公会和洋人打对台，工部局会不会吊难成立茶叶公会？”

“恰恰相反，有了茶叶公会，茶叶的供应和价格会稳定下来，对洋人是利多弊少。”

两年前，顾福昌前辈去世，下葬那天，上海各国领事馆下半旗志哀，就知道洋人对行业公会的态度了。”

“听起来茶叶公会完全是茶叶商之间的事情，徐老板要我们这些局外人怎样帮你建立这个茶叶公会呢？”冯俊光问。他已听明白成立茶叶公会，对“宝源祥”的长期兴旺至关重要。如果同乡徐润慢了一步，被排除在茶叶公会的领袖地位之外，以后“宝源祥”在进货和资金流动上都会失去优势。再往下一步，他每年孝敬京中大佬的“冰敬”和“炭敬”就无法保障。

“有许许多多的事可以帮忙，”徐润咧嘴笑着说：“成立茶叶公会，对外需要洋行大班们的承认，对内需要同行茶商们的捧场。唐总买办已经答应挑起和洋行大班们沟通的担子，具体怎么做，唐总买办可以告知一二，让大家心里有底。”

唐廷枢凭直觉感到主人希望尽量和在座的另外两位客人分享在建立茶叶公会这件事上已经取得的进展，从而鼓起另外两位客人的劲头，使他们肯积极出手帮助完成余下的工作，便坦诚佈公地说：“讲出来你们两位可能不信，建立茶叶公会的事，洋行大班们比徐老板更着急。为什么？因为没有一个茶叶公会，很多经常碰到的事情，如包装，名称，份量，就没有统一规格而言。同一种茶叶，不同的华商取不同的名字；不同的茶叶，不同的华商反过来会取相同名字；有的茶商以英制磅称包装，有的茶商以华制斤担包装；所有这些细节，都需要洋人大班们跟每一个来往的华商反复沟通，才能达到统一标准。一换华商，所有沟通都要从头做起。想像一下，有多么头疼？建立茶叶公会后，大班们就有固定的沟通渠道，和华商们建立统一规格，然后通过茶叶公会，在新加入的华商中推广。此外，徐老板刚才提到过，建立茶叶公会后对稳定供货和价格的贡献，这些好处，对洋人大班们来说，都是显而易见的。我的工作，就是顺着大班们的倾向，推销由徐老板出面建立茶叶公会。到目前为止，琼记，仁记，仪和，新宝顺等洋行的大班已经答应支持徐老板出面建立茶叶公会。”

唐廷枢不绕圈子的话，给冯俊光带来惊讶，原来洋人大班们这些徐老板的生意对手和徐老板竟然有这么多合拍的地方，也使冯俊光感到疑惑，既然洋人那头摆得平，剩下的事情只是在同胞里沟通，还需要帮什么忙呢？不过，他心里的疑惑成为口中的问题前，被当差端上的下一道菜暂时挡下了。

这是“杏华楼”的一道招牌菜：掌翼煲。用的材料是鸡翅和鸭掌，先把掌翅用滚油炸到金黄，然后和高汤配料一起放入陶煲用文火炖成酥烂，掌翅里的大量胶质流入汤里，形成满煲浓汁，浓汁再浸透配料里的老豆腐，黄芽菜，金针菇，成为绝佳的下“粥”菜。听差用一把银柄大汤勺给主客每人勺满一汤钟。主客四人停下一切交谈，把这碗浓稠如羹的煲汁送入嘴去，个个脑门沁出汗珠，连呼过瘾。

冯俊光唏噓地喝完，接过听差递来洒了香水的白毛巾。使劲擦把脸，觉得精神抖擞，热情地问：“既然唐总买办在洋人大班堆里推动这么顺利，谁还能阻挡徐老板发起成立茶叶公会呢？”

徐润从鼻子里轻轻哼了一声。“大有人在。”

“谁？”

“同胞们。”

徐润喝下一口双蒸，夹起一块鸡杂，咀嚼一番，吞下嘴里所有的食物。用压抑不快的声音发起牢骚来：“我的茶商同胞们是世界上最勤奋的人，也是最近视，贪心，小气，没公德的人。他们为了三个铜板的差价，会拼性命，却看不到成立茶叶公会以后，对茶叶出口整个行业每年带来几十万两银子的便利。既使看到了，也觉得凭什么要让我徐润徐某人出这个风头。所以，到现在为止，除了袖手旁观，或者更糟一点，站在背后说坏话的人以外，我还没有找到一个茶商同胞站出来支持我出面筹办茶叶公会，真是一潭死水。咳”徐润说着叹了一口气，仿佛那些死活不肯表态支持的同胞的嘴脸就在眼前。

“宁可一人一条狗，不可两人一头牛。要中国人齐心来做件事，难。”唐果华说完，

自己动手勺满一汤钟掌翼煲汁，“这煲汤要趁热吃。”

徐润微微闭上眼睛，好像在思考，嘴上却没静默：“今天请各位来，就是想听听各位的高见，有什么办法，把一潭死水搅活。”

“徐老板，我到有一个法子，或许能搅活死水，”冯俊光突然高声说话，好比一潭死水里扬起一个大泡沫，引得桌上其他三位都竖起耳朵听。

“目前华人茶商有什么共同面对的大问题？”冯俊光用居高临下的口气问。

“俊光兄，我脑子慢，不懂你的意思，能不能讲得清楚一点？”徐润有点着急地反问。

“徐老板，你知道吗，为什么洋人支持你出面筹建茶叶公会？因为你生意做得大，在洋人堆里有威信。而生意做得再大，在茶商同胞里只会引来忌妒，不会变成威信。这就是为什么你要出面筹建茶叶公会，洋人支持你，茶商同胞却不支持你的原因。”

桌上其他三人点头表示同意冯俊光的说法。

“那么，怎样才能茶商同胞里建立威信呢？”徐润又问。

“很简单，找出一件目前茶商同胞都觉得头疼的问题，想法解决那个问题，徐老板你的威信就竖立起来了。”

徐润听懂并且同意冯俊光的逻辑，但是冯俊光的话指向无数扇门，哪扇门是自己有钥匙可以去打开启的呢？

“俊光兄，茶商同胞，包括我在内，面临许许多多共同的问题，千头万绪，我从何处下手？”

“找你能够解决的问题下手。”

“如果我能解决，这个问题就已经解决。如果我不能解决，这个问题提出来后，我照样不能解决。这不是在绕圈子吗？”

“徐老板，你先不要急。俊光兄的话很有道理，为了取得茶商同胞的支持，你必须建立威信；为了建立威信，你必须解决一件茶商同胞共同面临的大问题；为了找到那件你

能解决的大问题，你能不能把共同面临的，或三件共同面临的重大问题，先列出来。我们几个替你忖量，看看其中哪一件其实是可以解决的。好吗？”唐廷枢插话说。他用平心息气的语调把桌上四人的思路汇拢一起。

徐润觉得唐廷枢的话跟冯俊光的话相比，在没有找到开门的钥匙前，把无数扇门削减成三扇门，至少缩小了找钥匙的范围。他略想一下，讲出第一件茶商共同面临的问题：“每一个茶商都会遇到资金周转不灵。茶商的上家洋行大班们都是要现货的，茶商的下家各地的茶农没有一个肯赊账，所以，夹在中间的茶商必须预先垫上资金。如果每年的生意数目相差不多，资金周转的情况并不困难，今年的资金足够应付明年的生意。偏偏现在生意一年比一年好，需要预垫的资金越来越多，这个样子，资金周转就越来越困难，处理不当，轻则丢掉到手的买卖，重则崩盘破产。我刚才提到成立茶叶公会的公积金，就是针对这个毛病的一帖药。”

“宝源祥茶栈‘现在遇到资金周转不灵时怎么办？’洋派的唐果华直截了当问。

“我当过宝顺洋行三年总买办，凭这个底子，跟洋资银行做茶叶抵押贷款，马马虎虎可以过关。可是洋资银行，看到大部分茶商同胞们上门，就会皱眉头。为什么？一来，茶商同胞以前和洋资银行没有生意来往，凭什么信誉洋资银行肯借钱给你？二来，茶商同胞的货物缺乏我刚才提到的统一规格，使洋资银行验货困难，无法确定要抵押的那批茶叶究竟值多少钱。这样一来，恶性循环，洋资银行越不肯贷款，茶商同胞越不能建立信誉，只好去找中国钱庄。中国钱庄本钱小，利率高，茶商同胞吃亏就大了。”

“这样看来，徐老板出面解决这个资金周转问题到是有办法的，”唐果华认真地说。

“喔，什么办法？”徐润喜出望外。

“徐老板出面开一家专做茶叶抵押的银行！”唐果华说出答案，使同桌的其他三位不胜惊讶，但是看到唐果华一脸认真的样子，不像是在开玩笑，决定耐心地听这位桌上最年轻的洋派官僚讲下去：

"上海有钱人很多，凭徐老板的身家信誉，登高一呼，吸收存款，招揽股东，不是难事。徐老板可以先拿出一批茶货抵押给汇丰银行，有几十万两银子作资本，再由我们几个分头捧场。唐总买办出面和洋人联络，邀请他们向这家银行入股。我和俊光兄到江南制造局，上海道台衙门，上海县衙门去拉存款，这样场面上就很可观了。有了银行，茶商就会来找徐老板要求贷款，到那个时候，谁敢不支持徐老板成立茶叶公会，谁就拿不到贷款。徐老板又开中国第一家银行，又当茶叶公会领袖，还有比这更好的事情吗？"

唐果华的声音随着话题的深入越提越高，脸上泛起红色的光采，三位听众却越听兴趣越低，无法兴奋起来。徐润是个志向远大，富于冒险精神的人。他乐意跟高瞻远瞩有魄力的人在一起，眼前三位客人都符合这一标准。但是，徐润更是一个精明的实干家，对于任何建议，都要放到行不行得通的天平上称出份量，才能决定值不值得去干。唐果华的宏大计划，简直要他徐润改行去当中国第一个银行大班，离成立茶叶公会这个初始目标偏离太远。怎样才能礼貌地拒绝唐果华的建议，而不减损唐果华的一腔热情呢？正在徐润为如何不泼冷水也能降温暗暗思索的时候，唐廷枢的一番老于世故的话替徐润达到了目的。

"唐主管要办银行的宏论，是今天这顿饭上最精彩的一段话。我们这种没有留过洋的人是想不出来的。根据这个想法，唐主管要办的这家银行，不仅可做茶叶抵押，还可以做生丝抵押，瓷器抵押，或任何出口货的抵押，简直可以包打天下。这样厉害的银行，不怕徐老板听了生气，仅仅用在成立茶叶公会这件事上，实在是大材小用，杀鸡用牛刀。所以，唐主管办银行的计划，我的建议是把它暂时搁一下，等我们拉拢其他出口行业的大佬下次聚会的时候，再把它拿出来，结结实实讨论一番，然后把它付诸实现。唐主管，你看好不好？在这个银行计划重新登场前，我建议保守秘密，不要让别人抢先一步，从我们这儿把计划偷出去发财。另外，我们不该让洋人，特别是洋资银行，知道徐老板有办银行的意图。不然的话，他们还会肯借钱给徐老板当银行业将来的竞争对手吗？"

唐廷枢这番语气良好，称赞居多，毫无责备的话让唐果华听了舒舒服服地不再在开

银行这个话题上继续发挥下去。像配角跟着主角谢幕一般，主客们不再讨论有没有办法解决资金周转不灵的问题，而是把注意力转向茶商同胞共同面临的下一个困难。

"茶商们，包括我在内，经常为找不到储存茶叶的仓库烦恼，"徐润接着说，"茶叶是一件有季节周期的货物。每年五月，新茶上市，是对仓库需求的最高峰时期。过了十月，除了做茶砖生意的茶商，对仓库的需求大为减少。所以，通常茶商要靠租入仓库场地来对付高峰时期的需要。和资金周转不灵的麻烦有点相像，如果每年茶叶出口的生意相差不大，仓库场地的供求就稳定，偏偏现在茶叶生意一年比一年好，最高峰时期寻租仓库就像骨头里啃肉，半天啃不到几两肉。仓库不足，或者仓库太挤，茶叶储藏不妥，就会发霉变质，轻则造成亏损，重则败坏商誉。"

"那么，为什么，茶商们不花点钱自己多盖些仓库呢？一次性的投资，几年以后通过不用寻租外面的仓库省下租金不就赚回来了？"唐果华又一次直解了当地问。

"心疼一次性的投资是一个原因，另一个原因是茶商寻租的都是洋人盖在水边的仓库，距离码头近，出入方便。茶商们自己要盖仓库，恐怕再也找不到这么好的地段。‘宝源祥’寻租的仓库，就是从前宝顺洋行的仓库，都在江边。"

"难道说，现在江边水边就再也没有空地了？"

"有，但是不能用。因为是涨滩，归属未定。"

然后，徐润把他向颠地家族融资，购下丽如银行临近涨滩的土地这件事约略告诉大家。

"这片土地附近正在出现涨滩，如果按照土地升科的成例，我能拿到那块涨滩。我的计划是在涨滩上盖仓库，打折出租给其他茶商。就是不知道朝廷要拖到什么时候做决定。。。"

"等一等，"冯俊光打断徐润，"你说的那块土地在什么地方？"

"十六浦金利源码头旁。俊光兄在官场听到什么消息吗？"

冯俊光的脸色泛光，"啊呀，想不到有这么巧的事情，这片滩地的归属昨天刚听涂宗

瀛道台大人说起。“

“涂道台怎么说？”徐润和唐果华同时问。唐廷枢虽然没有开口，他的目光和其他两人的目光一起盯住冯俊光。

“涂道台说正式谈判还没有开始，非正式的情况下，英国领事正在为旗昌洋行争取这片滩地，法国领事的態度模稜两可，没有放弃天主教‘三德堂’的权益。”

“这关‘三德堂’什么事情？这片滩并不靠近‘三德堂’”徐润陡然放下脸色。

“据说是跟租界相临的土地划给洋人，只能用作公用事业，‘三德堂’办慈善事业，旗昌洋行是做生意的，所以‘三德堂’比较合格。”

“那么我呢？我不是洋人，也要用作公用事业？”

“俊光兄能不能替徐老板在涂道台面前疏通一下，不要把徐老板的权利在土地升科的时候漏了，”唐廷枢替徐润申权。

“不太方便，”冯俊光脸上露出少见的为难，“我跟涂道台官品相差一级，又是广东人，涂道台面前说不上话，最多探探消息而已。。。”

“广东人又怎样，涂道台不喜欢广东人？”唐果华昂然插问。

“我背后听人说，涂道台听不懂广东人讲官话，所以不喜欢跟广东官员来往。我不想去讨这个没趣。”

“岂有此理，难道徐老板的滩要等到上海道台换成广东人，才能到手？”唐果华愤愤不平地讲。

“这倒是给你说中了。”冯俊光脸上掠过一丝笑容，“我的一个举人同年沈秉成现任常镇通海道台，据说已内定为下任上海道台。他的籍贯虽然是浙江归安，母亲却是广东香山人，和你我同乡，说得一个广东话。”

徐润听到这话，脸上喜气洋溢，“沈大人什么时候上任？”

“这要看两江总督高兴让涂宗瀛在上海这块肥缺再啃多久。只要涂宗瀛离任前，不把

那块涨滩的归属铁板钉钉判给洋人，沈秉成上任后，徐老板分享那块涨滩的土地升科，我看有五成把握。有了那片涨滩，徐老板就可以靠近十六浦码头建造仓库，造福茶商，建立威信，成立茶叶公会的事就好办了。“

徐润听到广东半同乡接任上海道台之前，涨滩可能判给洋人，刚才的高兴失去大半。他想提出茶商同胞们共同面临的第三个困难，却看到听差端来一个巨大的银鼎，到嘴的话便缩了回去。

听差端上桌的是今天的压轴菜：鱼翅鲍鱼火腿大烩。选用的是上等小排翅，先用清鸡汤文火炖软，然后加入云腿和海南大紫鲍继续清炖。鱼翅本身并无味道，文火炖到家，鱼翅吸饱火腿鲍鱼的鲜美，汤汁依然细醇透清。宾主四人再次停止交谈，让听差伺候勺羹，连嚼带喝吃下几汤钟翅鲍，然后用滚热的香水毛巾擦脸。

“粥”宴终于进入尾声，谈兴却没有减退。徐润给唐廷枢点燃新的一枝雪茄，请冯俊光和唐果华品尝当年的普洱茶，同时笑咪咪地重启话题：“我们茶商共同面临的第三个困难是运送茶叶的运费，我们叫做水脚，不稳定。水脚是茶商的成本，成本不稳定就很影响利润。”

“这个困难也是因为茶叶生意一年比一年好引起的吗？”唐廷枢问。

“一半是，一半不是。从前上海出口的茶叶都是从安徽浙江进货，后来生意越做越大，必须从湖北湖南进货。现在，湖北的红茶，砖茶，湖南的黑茶，伏砖茶，佔了上海出口茶叶的大部。茶叶来的越远，水脚成本就越贵。茶商为了省钱，偏好雇中国人自己的江轮来运茶。想不到，越是想省钱，有时越费钱。谈好的水脚，临时会涨价。”

冯俊光放下茶碗说：“是不是船工临时涨工钱，敲竹杠？”

“敲竹杠的不是船工，而是你们官府。同样航运长江的江轮，洋人的船货只要向江海关纳税，华人的船货除了要向江海关纳税，还要向当地官府纳税。纳多少？听凭当地官府高兴。当地的知县，知府，道台，一换人，税率就变。造成水脚不稳，说涨就涨。”

"江海关向江轮统一征税。当地征税是非法的。徐老板，你告诉我哪家华人船商缴了冤枉税，我帮他去江海关投诉！"唐果华豪言壮语，仿佛状纸就捏在手里。

"给茶商运货最多的是镇江船运公司，缴冤枉税最多也是镇江船运公司。不过，唐主管，镇江船运公司听到你要替他们投诉，不会答应的。"

"为什么？"

"唐主管，你说得不错，镇江船运公司缴了冤枉税，可以去江海关投诉，官司打到赫德大人那里，叫那些滥收税的中国衙门认错赔偿。但是，风头过后，镇江船运公司的船还是要开到那些地方去，中国衙门会不找机会报复吗？中国人专吃中国人，这是天经地义的事情。镇江船运公司根本不敢去告状，这是船运公司老板景八爷亲口告诉我的。"

"那么景八爷甘愿长期乖乖缴冤枉税吗？"

"那到不见得，"徐润沉着声音说，"说来奇怪，景八爷这个镇江商会会长是唯一支持我成立茶叶公会的华商。照景八爷的意思，成立茶叶公会后，由公会出面同官府交涉不缴冤枉税，比他单枪独马出面有力得多。"

"到是很有趣。我们正在讨论为了成立茶叶公会，如何解决水脚乱涨；而景八爷的意思是，为了解决水脚乱涨，先要成立茶叶公会。说到底，就是怕报复，不敢告状。那么有没有办法让景八爷去告状而不遭到打击报复呢？"唐廷枢意味深长地问。

其他三人对唐廷枢提出的问题面面相觑，无从回答。

"这种事情有一个人或许可以帮忙。"唐廷枢自问自答。

"谁？"

"乔治高易律师。"