

# 在台波逐五十餘載

(二十一)

## 從沒有家的家鄉流浪到有家的異鄉

● 郎萬小法 (彩色圖照刊第六頁)

### 廿三、當會計師啼笑皆非

過去常聽人說：「前清末年年作官的，先不講封疆大吏，就是地方官，一三年清知府，十萬雪花銀」。也有人說，民國初年，一個大學副教授或教授，起碼可以拿三百到五百現大洋，當大學校長的最少五六百，甚而七八百都有。記得筆者大哥早年在直隸督辦公署當秘書，月俸就有一百四十圓現大洋。可是一個洋車夫，在當時拉上三公里，才要六大枚銅板，而一圓現大洋可換一兩百枚銅板。當年僱一位老媽子打雜，一個月才拿三塊大洋

。當時讀書的與勞動階層，兩者收入，其懸殊情況，真有天壤之別。難怪從前灌輸給大家一種觀念：「萬般皆下品，唯有讀書高。」做家長的對晚輩也說：「好好讀書，長大了好作官，改換門庭。」進而就是戲詞裡也有「老娘訓兒子：『滿朝朱紫貴，兒呀！盡是讀書人！』」所以那時候的社會，把整個階層，分為「士農工商」。雖然早期仍舊以農立國，「士」，照樣排在第一，而把商卻殿在最後了。迨後共產思想抬頭，九一八之後，在反抗日寇侵略的聲浪下，才改為「工農兵學商」。當時還有一首歌詞：「工

農兵學商，一齊來救亡，拿起我們的鋤頭，刀槍……。」這叫變相「工農起義」，才把「學」排在第四，而商仍舊壓在最後。可見過去我國任何年代，都看不起商人。其所以貶低商人，究其故，先是由於民以食為天，以農立國，以人丁抽稅（亦叫口錢）之外，只有農家完糧納稅，始終抽不到商人稅，所以才排斥商人，把商人看成狡猾投機份子，剝削階層，放高利貸，壓榨窮人。當初天主教神職人員就反對供錢給人家收利息是不道德的行為。另外，所以看不起商人，乃源遠流長，其來有自。也可以說有潛在

因素作祟。本人老早在別的刊物上曾發表過這段謬論，今天再扼要簡述一番，是否正確，尚乞讀者大德指正。話說三千多年前，成湯所建立的商朝，到紂王在位時寵信妲己，助紂為虐，殺比干、囚箕子、荒淫無道，引起民怨，才有西伯姬發，興師伐紂，商朝滅亡，西伯姬發建立周朝，而成為周武王。改朝換代後，商朝的王公貴族，頓失靠山，無以維生，只好擺地攤販賣自家原有陳設的物品，喊價叫賣。當時周朝革命份子以及新貴們，問及百姓，這些叫賣者，何許人也，便指手畫腳告以這些都是「商人」，也就是失意的商朝貴族人。於是乎對賣東西的都叫商人，並且多少有點輕視味道。從此，商人便成了販賣物品者的代名詞。同時物品亦叫商品，販賣的場所叫商場，結隊運送物資的叫商旅，唱後庭花的女郎叫商女。就這樣，延伸到近代才有了土農工商。做生意的叫商賈，水旱碼頭叫商埠，對

有辦法的企業家叫紅頂商人，大學裡有商學院，政府裡有商品檢驗局，甚而還有商而優則仕，鹹魚翻身了。就在這個節骨眼上，士倒不行了。迨七七抗戰以迄勝利戡亂，這十幾年下來，「士」也好不到那裡去，不管什麼地區，一律通貨膨脹，朝夕數變則「斯文掃地」了，公教人員，拿的俸祿朝不保夕，每下愈況，少不了有些人能貪就貪。弄到最後，百姓對政府沒有信心，以致整個神州變色。迄中央政府遷台，舊台幣改換新台幣四萬兌一元。好在從大陸運來幾十噸黃金做後盾，物價雖然仍舊逐漸上漲，鈔票還不會一日數變。不過政府負擔過重，公教待遇只好一縮再縮，不管官大官小，薪資都差不上下。跟民國初年相比，則小巫見大巫了。

但這時候教書匠不值錢了，只能餬口而已。若非號呼奔走，到處兼課，則仍會捉襟見肘，無法維持日常生活。後來做了會計師，跟「商人」打起交道，近朱者赤，近墨者黑。應該說，甚而還趕不上當教書匠，教書匠若教的還過得去，起碼受到學生的尊敬。人家真正經商當大老闆的，時來運轉，會賺大錢。而做會計師的，卻論時計酬，也有論件計酬。總之，上不了大檯面，再忙，收入也有限。即便遇到特殊情節，有機會可以獅子大開口，又由於不才生性狷介，從不肯趁虛而入。如此這般，既不「士」亦不「商」，倒有些四不像，仍舊一貧如洗。

### 1. 我跟劉鵬飛的相識

我的朋友劉鵬飛先生，僅看他的大名，就應該是一位有大志的人，「鵬程萬程」，「大鵬展翅恨天低」，都是有抱負的字眼。單看名字，他是軍政界人士，絕不是商人。但，他是

聯益染織廠的老闆，也是中興紡織公司的股東、董事，更是中興董事長鮑朝樞的好友。他的個性爽朗，很有點江湖氣，初見面，的確不像做生意的商人。若常相往來，就會發現他是個精打細算的老手。二、三十年前，我們交往很密，常在一塊聊天。他欣賞

在下對會計師業務認知的老練與堅持，也敬重本人對世態的洞察與看法，尤其佩服區區有急辯的才能。反過來，本人崇拜他說話算話，大有上海杜月笙的風格「閑話一句」，絕不拖泥帶水，並肯提挈後進，也能賞識人才。於是乎惺惺相惜，到今天雖然都是耄耋之年，仍舊相互關懷。

本來說去，凡是看過本人前面已發表的文字，會反問，為什麼不把劉鵬飛也列在「江湖十友」範疇裡呢。這，我要重複一句，所謂我的江湖十友、廿友，都與會計師業務扯不上邊，對方有事，我從中幫忙，從未開過賬單。而劉鵬飛，他是我的客戶，不

佞替他辦事，多半向他收費。至於前面講過的閻承惠，我替他料理財務糾紛，始終分文未取。所以說，閻氏才合乎我的江湖朋友。由此可見，江湖朋友在我的衡量標準，門檻兒還高得很，絕不隨便納入「門牆」。

我認識劉鵬飛先生是在民國六十年前後，開始是他的幹部我的門生張同學介紹的，他物色人或找會計師，絕不馬虎，並十分嚴格，先要品頭論足掂量一番，即便你才高八斗，不合他的框框，不符他的標準，照樣棄置如敝屣。比方說，他有心臟病，家人不願意他吸菸，老伴也好，兒女也好，若規勸他不要吸了，他會不高興，甚而會發脾氣。若他正在噴雲吐霧之際，他的小孫女卻從他的嘴上把香菸

拿掉，他不單不生氣，反而會對著小孫女哈哈大笑。這就是所謂「物降一物，鹵水降豆腐」。也可以說蚶蟾對眼是條龍。本人跟他交往後，不敢說他是言聽計從，起碼所設想的招數，他

都可以斟酌而列入考慮之中。他會向鮑朝樞建議，要迎合時代，廣納人才，加強管理，降低經營成本。曾一度邀不才「下海」，專心投入中興公司經營行列，來擔當管理工作。本人當時宣稱：「一家公司積習難返，孤掌難鳴，無法立竿見影。況會計師事務所不能一下子就群龍無首。教書工作，也不可能半途而廢。」

為了兩全，乃推薦賢契汪大揚試就。為了重賞之下才有勇夫，同時使應聘的對方無後顧之憂，才能一展長才，於是言明月薪十二萬元。這種待遇，在當時除非洋機關有這個價碼外，一般商號，這算是高薪了。可見劉鵬飛

一言九鼎，在鮑朝樞面前說話，其分量之輕重，則不言而喻了。

後來劉鵬飛一度要與五洲製藥合作搞建築，在民權東路接近松江路，即現在南山人壽地點蓋大樓，也邀本人參加投資，記得彼此已開始投下部

分資金。後來由於經營理念有差距，

忘記了是設計結構，還是營運方式。總之，雙方構想不同，劉氏與我在想

免得越陷越深，不如即早擺脫。但要求撤出，眾所週知，錢，投進去容易，拿出來可就不很簡單。當時我也不知道從那兒來的衝勁，那兒來的辯才，在劉鵬飛幫腔之下，發揮了三寸不爛之舌，等於兵來將擋，水來土淹，見招接招，你有來言，我有去語。最後把對方頂的啞口無言，甘拜下風之餘，只有退錢了事。經過這一番交鋒，劉鵬飛老兄坐山看虎鬥，得到勝利果食後，不得不發自內心對區區加以讚歎，他更加認知了郎某人在談判桌上的不同凡響，的確棋高一著。從那以後，彼此交往，更加親密了。直到今天，相互間仍舊關懷。最後願引王勃上皇甫常伯啟來做結語：「鵬飛既接，仰雲遙而將趨；龍阪可登，指星臺而有望」。但願鵬飛老兄福壽康寧揚眉吐氣之餘，倆人偶爾「青梅煮酒」一番，豈不快哉。

2. 財神大酒店破產了

距今有四十年左右，民國五十幾年之後，建築業有一位奇才張克東氏，他想出一種新構思。先尋覓地主，簽約合建，不花大本錢，按圖施工。再建造樣品屋，並佈置新穎，有大有小，格局不同，出奇制勝，招攬顧客參觀。中意後，訂約預付頭款，再將一半以上價額，整批向銀行貸款。其餘未貸部分，按興建進度，分期給付。這種規定，頗合乎小家庭薪水階級胃口，於是推出後訂購者踴躍。從此群起仿效，造成一股興建住宅公寓大樓，一定要有樣品屋的熱潮。張氏愛將劉成懿氏，按圖索驥蓋大樓之後，心血來潮，靈機一動，又想出新花招、新手法。便在台北市仁愛路敦化南路圓環，覓地興建十四層高樓。出售時講好，與買主訂約回租，可以保值，還有租金收入，然後供

下該酒店房間之所有權，劉成懿再跟你訂約承租下來，他有使用權，由他按旅館規格建造，並加以佈置。開業後，不管有無旅客，財神酒店應按月照付租金。表面看，這棟大樓是財神

酒店，實際上，大部分是劉成懿向每位房東租下來的。這種無中生有，其設想的確巧妙。殊不知經營國際級的大飯店是一門專業學問，不是阿貓阿狗外行人就能幹的。管理不得法，漏洞百出。表面上看起來，有條不紊，架式支在那裡，很像樣。其實，先天不足，後天失調，資本結構本來就不健全，加上經營不得法，連年虧損。日積月累，債台高築，只好拆東牆補西牆，補來補去，補了個大窟窿。最後，劉成懿逃之夭夭，真是一走了之。聽說逃到泰國卻被人綁架打死，這真是人為財死，鳥為食亡。他逃走之後，財神酒店變成爛攤子，不得已，在民國七十三年宣布破產，法院先選派萬國法律事務所范光

群律師為破產管理人，再由破產管理人邀請會計師郎萬法筆者為破產輔助人，我們便一唱一合，為財神酒店破產而搭配的天衣無縫。

本來，破產是為了使全體債權人，能得到公平合理求償比例。破產管理人在保護債權人之權益，清查登記債權、債務，保管破產人剩餘財產，追討破產人之債權，處分現有財物，召開債權人會議，選舉監查人，計算償還債務之成數等等工作。法院很少宣布破產單位仍舊經營業務。而財神酒店，法院卻准予繼續照常營業。財神酒店當時的總經理是德國人名叫「四書」，既然照常營業，破產管理人或破產輔助人，便成了這位「四書」總經理的頂頭上司，他也只好跟我們配合。我們初次接管飯店，為了知己知彼，不得不仔細了解。經過一番觀察後，才知道經營國際型像樣的飯店，還真不簡單。服務人員是房間的一·五倍。有四百個房間就得有六百

位服務人員。除了經理人員、櫃台接待人員、會計出納、拿行李、保管行李、保險箱經管人員之外，房間部、餐飲部都得有專職專業人員，此外還有蒸汽房、電腦房、接線生、推銷員、採購員、接待員、電機人員、美工人員、警衛人員、木匠、花匠、鎖匠、修繕工、清潔工、洗滌工，允文允武，真是三教九流，五花八門，各式各樣人等都得有。這裡面還有各種弊端，除了買任何用品及食品，都有回扣。也可以少買多報賬之外，餐飲部若客人不要發票，收錢由該部人員共同分賬。還有櫃台跟團體旅行領隊，也會收多報少，其中差額，再行朋比瓜分。甚而保險箱都不保險，都可以監守自盜，而不肯認賬。還有一種叫 HOUSE USE (下公賬)，你 HOUSE USE，我也 HOUSE USE。總之，好可怕，意想不到的壞招，層出不窮，防不勝防。倒過來，假使萬眾一心，好自為之，財神酒店還可以維持

。甚而不會破產，其所以如此，經緯萬端，一言難盡。其實一個大飯店有四成客人就可以損益兩平，再多出來的都是淨賺。餐飲部直接成本也只要三成，也就是說一千元消費額，三百元菜錢，七百元毛利。當然這七百元還含蓋油鹽醬醋、人工、電費、租金、折舊。說起來，不經一事，不長一智，未經過深入，絕想不到能有這些狗屁倒竈的事。破產管理人或輔助人，經管飯店營運，可以說這是副業，基本工作是設法找尋真正買主，買下這棟大樓，重打鼓重開張。我們能了結現務，則功德圓滿。當然有力量買的人，都想撿便宜，找來找去，找到要買的財團時，除了價碼外，又多出些意想不到的問題，那就是大部分房間，都有業主，業主不賣，或價款談不攏，也是枉然。有的說貴賤他都不賣，不付租錢，必要時他要搬進來住，你開大飯

店，我生煤球爐燒飯。聽起來好氣，也好笑。可是想要買的人，非得全部產權都買下，才肯成交，誰也不是傻瓜，何必花錢買麻煩。這就要看破產管理人與輔助人的功夫了。是否有耐力，是否有口才，又是否有手段。不單對飯店房間業主，要曉以大義，動之以情，要各個擊破，還得跟飯店內這些同事朋友天天打交道。事非經過不知難，范律師與我，發揮了大無畏的精神與氣力，才完成了這一樁初學乍練的任務。也長了些知識，也換回了無價的友情。

### 3. 中美實業創業維艱

我的朋友企業家陶子厚嘗說：「深更半夜電話鈴聲一響，你得趕快接聽，沒有好事，可能是工廠著火。」我不是企業家，沒有工廠。可是常在子夜十二點接到電話，拿起電話問好之後，對方一聲「我呀！」聽聲音就知道是遠在天邊太平洋彼岸，從加拿大溫哥華，孩子們稱的魏姑姑打來的。我得趕快叫聲：「姐姐，你好」。她接著會問：「弟妹（我內人）怎麼樣？」回答說：「老樣子，躺在病床上，用鼻孔插管子吃東西，在頸部開刀插管子吐痰，活受罪。……」我這位老街坊老姐姐會無話找話再說下去：「我比你大五歲，我今年（民國九三年）九二，我看到你那年，你才十六歲，今年你也八十七了，我看你長大的。……魏清海大哥（她的丈夫）過世好幾年了，兒女不一定在眼前，老年人孤獨，除了睡覺，睜開眼沒事幹，淨想過去，早晨起來八、九點鐘，早點吃過，閑暇無事，拿起電話找年歲差不多的聊上幾句，用來打發時間。她並不管你這裡三更半夜，正在熟睡當中。我跟這位姐姐宮蓮雲，雖不沾親卻很帶故。她是我老姐姐在太連的同事，老姐姐在煙台行醫時，她可能是當地第一個故交。大我八歲底老姐姐當時所以想到煙台創業，而不

到其他城市懸壺濟世，可能是由於有這位我的蓮雲姐的關係也說不定。因為她是坐地戶人頭熟，以她為依靠，可能是因素之一。試問，開始闖天下總得有個引線，起碼得有個落腳的地點才行。以上是我的猜想，現在事過景遷，當事人已過世，問我的這位蓮雲姐也記不清楚。不管怎麼說，在下我到煙台那年，老姐姐郎曉嫻已在煙台仁心仁術，博濟為懷壹年多了，她們之間時常往來。似水流年，等到小可稍微有點長進，到了上海讀大學後，這位蓮雲姐開始為不才物色對象了。男大當婚女大當嫁，肥水不落外人田，腦筋先動到她同父異母婷婷玉立的妹妹，不久因故打斷，又開始動到表妹身上。也許緣分不夠，都未結成連理。不過，「交易不成仁義在」，後來有一陣都滯留在上海，迫我底老姐姐亦避秦抵滬時，初期又落腳在蓮雲姐克難式的家中。未幾，時局又有變化，逃難逃南，蓮雲姐想到台灣

依親時，在上海替她奔走，辦手續找船位，全靠我這位不是親兄弟的弟弟。在她們離滬之前，我結婚了。無巧不成書，蓮雲姐走了之後，當初要跟我談婚嫁的那位妹妹，當時是「單身貴族」，仍留在上海，由於工作需要，就近住在我家。一住幾個月，我還得風雨無阻，深更半夜管接到家。區區二度抵台（第一次是台灣光復來台工作，二二八之後回滬）入不敷出，常常寅吃卯糧，蓮雲姐可憐我，找我做他的家庭教師，替她兒女補習功課，增加我的收入，免得她憑空接濟，

形成不勞而獲，使得我人情負擔太重。等到她們遷到國外，留在台灣的魏家伯母（蓮雲姐的婆婆）過世時，也是本人協助後事。從以上林林總總事項看來，我們應該稱得上患難與共的世交了吧。不管怎麼說，現在在島內，在大陸、在海外，能找到七十年前的故舊，蓮雲姐應該算碩果僅存了。由於我是排行老三，她的兒女叫我三舅，她的弟弟妹妹們就以三哥相稱了。雖不是親戚，講起來，比親戚還親。

把以上的話題，來龍去脈交代清楚之後，才可以引述到她的小妹妹宮榮敏身上。榮敏是蓮雲姐同父異母最小的妹妹，甚而比她的女兒還小。當年蓮雲姐自上海拖家帶眷來台時，除了自己的兒女之外，僅把這位宮榮敏小妹妹帶來。榮敏也很爭氣，不單人長的端莊，秀外慧中，書也唸的最好，經常獨占鰲頭。也很懂得做人之道，進退有序。台北一女中畢業，考上淡大，畢業後結婚，夫婿也是淡大校友。這位快婿陳爾謙先生南人北相，為人豪爽，不單有學識，也有膽識，且有眼光又有魄力。婚後，開創中美實業公司，不僅銷售染料，也製造染料，夫唱婦隨，同甘共苦，一起打拚。在用人唯才之外，也考慮到「打虎必須親兄弟，上陣還得父子兵。」凡是蓮雲姐的兒女，榮敏飲水思源，能

安插，無不一律收容。凡事起頭難，也可以說創業維艱，小問題常常發生。於是乎「敏而好學，不恥下問」，經常以本人為討教的對象。我也知無不言，言無不盡，他們也真把我當兄長看待。逢年過節，總向我這位三哥噓寒問暖，恭謹有禮。不料天有不測風雲，怎奈陳爾謙被病魔纏身，經常進出醫院，每週洗腎。拖了幾年，英雄難與命爭衡，還是英年早逝。就在這個節骨眼上，陳家人等出面要接管中美。宮榮敏又不得不求救於她的三哥筆者郎萬法。我也只好當仁不讓，有求必應，從中斡旋。等於一會兒唱「銅錘花臉徐延昭」，一會兒唱「架子花臉曹孟德」，不管我怎樣變換角色，我總是局外人，這中間也許有人仍看她們是孤兒寡母，好壓制。宮榮敏一看情況不對，只好情商她三哥我來當擋箭牌，擔任中美董事長，來應付陳家。可是我在想，若真當中美董事長，豈不是漁翁得利，對我形象有

損。還是叫宮榮敏繼任董事長穩住陣腳，一步一步來，熬了一陣子，總算度過難關。不久之後，財務上又發生危機，只好找人合作，為了公平交易，本人又以會計師身分縱橫捭闔，最後，皆大歡喜，終於柳暗花明。接著公司股票上櫃，又轉投資到大陸山東蓬萊，這一切又得由會計師事務所同仁們代為運籌帷幄，才能達成任務。以後雖然仍舊波折不斷，都由本人事務所會計師們迎刃而解，老朽我退隱山林，倒可以高枕不管了。

本來這是一篇情節很曲折的小說題材，由於牽扯到本人的部分很廣很深，說來話長，只好一筆帶過而寫成平淡的報導。若長篇大論，僅以時、地、人來看，自民國廿二年可以寫到九十四年，有七十二年時間好敘述。從遼東大連日本殖民地寫到山東煙台軍閥割據、日本佔領、勝利復員、共黨鬥爭，然後逃難逃南，逃到上海、台灣，再逃向海外，一直到可以返鄉探親，投資大陸，又有遼闊的空間好描寫。人物中有老有少，男女上下有五輩之多，有北方人，南方人，還有台灣群眾，人頭複雜，更是閒話題材。

故事裡有爭權奪利、有勞資糾紛、有道義、有手段、有花招、有顛沛流離、有恩怨情仇、有婆媳不和、有離婚再嫁，更有守貞不二的女性，也有坐懷不亂的男士，當然也有薄倖郎與尤物女。可惜我沒有生花妙筆，也只好輕描淡寫，到此為止。謹用一闕歌詞片斷，做為收場：

「一會兒即一果  
自來一鏡中影花亂舞風，誰不憐惜情  
濃，春去秋來四季倥傯，留不住又何  
必眷戀殘紅。空中樓閣青雲中，浮閣  
一朝轉眼無蹤，留不住又何必苦苦爭  
鋒」。(未完待續) 英乎早漲。 戴五

## 中外雜誌社稿約

- 一、本社園地公開，歡迎名人傳記、軼聞趣談、真實傳奇、中外古今、現代史話、回憶與隨想、醫學新話、科技新知等作品。
- 二、來稿請用稿紙繕寫，字體力求工整清晰，附照片插圖尤佳。
- 三、有關外國人名、地名等專有名詞，一律請加註原文。
- 四、來稿以白話文為限，對中外名人傳記，以近代現代人物為主，對傳主直稱其名，單名連名帶姓，不稱公稱老，稱先生，不空格，不抬頭，以突破時空限制，除特約稿件外，請勿超過五千字（長稿採用時，超出部份不計稿酬，特約稿件不在此限）。
- 五、來稿一經採用，出版後得酌送稿酬或贈本社及附屬出版機構書刊。凡經由作者委請本社指定編輯增訂考證修飾文字內容，增加插圖後刊出之稿件，本社交由「聖文書局」印行選集或出版單行本時，不另支付稿費或版稅。
- 六、本社所發表文字圖片未經得本社編輯委員會及作者本人同意，一律禁止轉載，如有侵犯者，當依法追究。
- 七、來稿務請作者在原稿上註明真實姓名、地址及簡歷以便連絡。本社對於文稿標題及內容，為精益求精，必要時將予刪改，如不願刪改請先聲明。
- 八、來稿如不採用恕不奉復亦不退稿（請自行影印留底），來稿請寄台北市龍江路一〇八號三樓中外雜誌社編輯部收。