

目 录

序一.....	孙更舵
序二.....	张仲礼
编写说明.....	郭志言

绪 篇

鸦片战争前广州一口通商时期

上 篇

鸦片战争到甲午战争时期（1843—1894 年）

第一章 鸦片战争到甲午战争时期的对外贸易.....	27
第一节 对外贸易概况.....	27
第一目 上海对外贸易的发展和在全国所处地位.....	27
第二目 对外贸易的国别地区.....	32
第三目 进出口商品结构的变化.....	34
第四目 出入超问题.....	38
第二节 几项重点进出口商品.....	39
第一目 鸦片进口.....	39
第二目 棉纺织品进口.....	45
第三目 茶叶出口.....	50
第四目 生丝出口.....	57
第二章 洋行的发展演变.....	65
第一节 上海开埠初期的洋行及其特点.....	65

第一目	战后新辟五口的开埠通商概况·····	65
第二目	最早进入上海的洋行·····	67
第三目	洋行的两个来源、两种类型·····	75
第二节	早期洋行的经营方式·····	81
第一目	商人代理行·····	81
第二目	贸易、航运、保险、金融汇兑无所不包·····	83
第三目	买卖方式·····	88
第四目	洋行的非法冒险活动·····	92
第三节	第二次鸦片战争后洋行的发展变化·····	99
第一目	第二次鸦片战争后上海洋行在全国对外贸易 行业中的地位·····	99
第二目	一揽子贩运贸易解体,航运、银行、保险各自专 业独立发展·····	103
第三目	在华洋行的变化·····	108
第四目	进口商品销售和出口商品收购方式的改变·····	112
第三章	买办和洋庄商人 ·····	121
第一节	买办·····	122
第一目	买办职能的演变过程·····	122
第二目	买办的来源·····	126
第三目	买办制度·····	129
第四目	买办收入·····	135
第二节	洋庄商人·····	142
第一目	上海开埠初期的洋庄商人·····	142
第二目	丝茶专业行栈·····	146
第三目	棉布字号·····	147
第三节	通事·····	149
第四章	南洋贸易及南洋庄和东洋贸易及东洋庄 ·····	155
第一节	上海的外南洋贸易和南洋庄·····	155

第一目	上海的南洋贸易概况	155
第二目	南洋庄九八行的出现	162
第三目	南洋庄出口专业的形成	166
第二节	上海对日贸易和东洋庄	169
第一目	上海对日贸易概况	169
第二目	经营对日贸易的外商洋行	172
第三目	经营对日贸易的华商东洋庄	177

中 篇

甲午战争到抗日战争时期(1895—1937年)

第一章	上海对外贸易和对外贸易行业的概况	182
第一节	贸易概况	183
第一目	贸易的增长变化	183
第二目	国别地区贸易比重的变化	186
第三目	进出口商品结构的变化	191
第二节	上海对外贸易行业概况	199
第一目	外商洋行概况	200
第二目	华商对外贸易业	202
第三节	买办	204
第一目	买办制度的延续	205
第二目	第一次世界大战后,部份洋行采取其他经营方式,旧的买办制度能够适应的领域相对削减	206
第二章	西洋庄	211
第一节	上海西洋贸易和外商洋行概况	211
第一目	西洋贸易的国别和进出口的重点商品	211
第二目	洋行(不包括日本洋行)及其经营的商品	216
第二节	华商西洋庄概况	221
第一目	西洋庄的萌芽	221

第二目	西洋庄的出现	223
第三目	西洋庄是在外商洋行控制的隙缝中发生和发 展起来的	236
第四目	西洋庄发展的局限性	239
第五目	西洋庄在上海对外贸易业中所占地位	242
第三节	茶叶出口业	246
第一目	贸易概况	246
第二目	以洋行为主体的城乡剥削网	252
第三目	上海经营茶叶出口的华商西洋庄	259
第四节	生丝出口业	266
第一目	一般概况	266
第二目	经营生丝出口的洋行、丝栈和丝号	271
第三目	华商西洋庄	279
第五节	蛋制品出口业	288
第一目	一般概况	288
第二目	鲜蛋原料的收购环节	295
第三目	蛋制品出口商	296
第六节	草帽出口业	307
第一目	草帽出口业的概况	308
第二目	资本主义世界经济危机对草帽出口业的影响	318
第三目	危机后经营草帽出口的华商西洋庄的发展	322
第七节	其他出口商品行业	327
第一目	花边出口业	328
第二目	猪鬃出口业	335
第三目	羽毛出口业	339
第四目	肠衣出口业	343
第八节	进口商品行业	345
第一目	五金钢铁业	346

第二目	机器业	351
第三目	石油、化学产品和棉花业	361
第四目	杂项商品	374
第三章	南洋庄	382
第一节	上海对南洋贸易	382
第一目	贸易概况	382
第二目	上海对南洋贸易中的华洋比重	387
第二节	上海南洋庄概况	392
第一目	南洋庄的类型	392
第二目	南洋庄营业额估算	407
第三目	南洋庄的经营特点	411
第四目	南洋庄经营上存在的问题	413
第三节	南洋庄九八行	415
第一目	九八行的兴衰变化	415
第二目	九八行经营的各种进口商品及其经营方式	421
第四节	南洋办庄——土特产品出口	446
第一目	药材业	447
第二目	丝绸匹头业	451
第三目	杂粮业	455
第四目	山地货业(包括南北货)	461
第五节	南洋办庄——轻工业品出口	469
第一目	时代背景	469
第二目	轻工业品出口贸易概况	474
第三目	上海南洋办庄推销国产轻工业品出口的经营 方式	490
第四章	东洋庄	499
第一节	上海对日贸易和经营中日贸易的进出口商	499
第一目	对日贸易概况	499

第二目	日商洋行	515
第三目	东洋庄在对日贸易中的地位	520
第四目	对日贸易的几个问题	526
第二节	海味业东洋庄	532
第一目	日本鱼介海产对华输出	532
第二目	上海海味业东洋庄概况	535
第三目	海味业东洋庄由盛至衰	543
第四目	上海海味业东洋庄及办庄等典型企业与代表 人物	552
第三节	百货业东洋庄	558
第一目	日本杂货(百货)输华概况	558
第二目	上海百货业东洋庄和驻日办庄	562
第三目	上海百货业东洋庄的业务经营方式	567
第四目	上海百货业东洋庄典型企业与代表人物	581
第五目	上海百货业东洋庄的衰落和资金出路	592
第四节	华棉输日及其他	603
第一目	华棉输日贸易概况	603
第二目	上海扯绒棉花出口字号举例	607
第三目	上海经营日本纺织五金进口的华商东洋庄	611

统 计 表

绪篇 鸦片战争前广州一口通商时期

绪 1-1	广州一口通商时期各主要进口商品的货值增长变 化表	11
绪 2-2	广州一口通商时期各主要出口商品的货值增长变 化表	11
绪 3-3	1830—1840 年广州鸦片输入数量及货值简表	23

绪 4-4	英东印度公司与港脚洋商对华贸易比重的变化表	24
-------	-----------------------	----

上篇 鸦片战争到甲午战争时期(1843—1894年)

上 1-5	全国和上海进出口货值增长趋势表	28
上 2-6	上海进口货物转运到其他口岸情况表	30
上 3-7	上海出口货物来自其他口岸经上海转口出口情况表	31
上 4-8	上海和全国进出口贸易的国别和地区比重变化表	33
上 5-9	全国各主要进口商品的比重变化表	35
上 6-10	全国各主要出口商品的比重变化表	37
上 7-11	1843—1894年鸦片进口数量表	41
上 8-12	上海口岸的鸦片进口量、转出口量和净进口量表	43
上 9-13	鸦片从上海转口到各个口岸的数量表	44
上 10-14	英印棉纱输华的增减变化表	48
上 11-15	进口棉纱和出口棉花的价格变动比较表	49
上 12-16	中国茶叶出口的量、值变化表	51
上 13-17	华茶出口国别地区的比重变化表	51
上 14-18	鸦片战争前和1894年中国茶叶生产的量、值估算表	55
上 15-19	中国茶叶种植面积、茶农户数和种植人口估算表	56
上 16-20	各类生丝品种出口的消长变化表	58
上 17-21	上海、广州生丝出口比较表	59
上 18-22	上海口岸生丝出口国别的数量比重变化表	61
上 19-23	1859年前上海的洋行及简况	68
上 20-24	1851年上海洋行经理的进出口船只及装载的货物	79
上 21-25	1851年上海怡和、宝顺、旗昌三洋行进口船只	

	及货载情况·····	80
上 22-26	1851年上海怡和、宝顺、旗昌三洋行出口船只 及货载情况·····	80
上 23-27	1863年上海的保险公司·····	84
上 24-28	1850年停泊吴淞口外的鸦片趸船情况表·····	95
上 25-29	1860年前各年上海进出港口船数及往来的地 区表·····	98
上 26-30	上海和华南主要口岸对南洋及香港地区进口贸 易变化表·····	157
上 27-31	上海和华南主要口岸对南洋及香港地区出口贸 易变化表·····	158
上 28-32	(一)1864年和1894年上海进口的几项主要南 洋产品比较表·····	160
上 29-33	(二)1864年和1894年上海出口的几项大宗土 产品比较表·····	161
上 30-34	1864年上海华商九八行与外商洋行对南洋进出 口贸易的比较·····	164
上 31-35	汕头、厦门历年土产复出口简表·····	168
上 32-36	中日贸易的增长变化及在全国进出口总值中所 占比重·····	169
上 33-37	上海在全国对日贸易中的比重·····	170
上 34-38	1864年上海对日本进出口各项商品货值表·····	171
上 35-39	日本开埠后早期来沪设店的日本商行·····	176
上 36-40	早期上海百货业东洋庄主要号家·····	180

中篇 甲午战争到抗日战争时期(1895—1937年)

中 1-41	全国和上海进出口贸易增长变化表·····	184
中 2-42	按英镑外汇计算,中国进出口贸易增长变化值	

	表.....	185
中 3-43	全国和上海对外贸易地区比重的变化表.....	190
中 4-44	1895—1931年全国报关进口鸦片的数量和货值 表.....	191
中 5-45	全国和上海主要进口商品所占比重变化表.....	195
中 6-46	全国和上海主要出口商品所占比重变化表.....	198
中 7-47	西方主要国家在中国和上海对外贸易中所占的 比重.....	213
中 8-48	1936年西方国家在上海进口重点商品中所占比 重.....	215
中 9-49	1936年西方国家在上海出口重点商品中所占比 重.....	216
中 10-50	1936年西方外商洋行在华分布表.....	217
中 11-51	1936年上海华商西洋庄行名表.....	225
中 12-52	1936年上海从西方(包括日本)进口重点商品 中的华洋比重.....	244
中 13-53	1936年上海输往西方(包括日本)大宗商品的 华洋比重表.....	245
中 14-54	中国茶叶出口量值变化表.....	246
中 15-55	1919年、1936年中国茶叶生产量值的估算与 1894年的比较表.....	247
中 16-56	华茶外销的国别地区变化表.....	248
中 17-57	华茶出口品种结构的消长变化简表.....	250
中 18-58	中国茶叶的出口价格变化表.....	951
中 19-59	上海各年茶叶出口数量占全国的比重表.....	252
中 20-60	1936年上海茶叶出口商的经营比重表.....	253
中 21-61	全国和上海口岸生丝出口各品种的比重变化 表.....	267

中 22-62	全国生丝出口国别比重变化表	269
中 23-63	上海生丝出口国别比重变化表	269
中 24-64	1925 年度上海生丝出口的洋行举要	273
中 25-65	上海出口生丝的主要洋行和它们的丝栈、丝号 关系户	276
中 26-66	蛋制品各年出口量值的增减变化表	281
中 27-67	全国各口岸蛋制品出口数量变化情况简表	293
中 28-68	蛋制品出口到西方主要国家数量的增减变 化	294
中 29-69	垄断冰蛋出口的出口商简况表	297
中 30-70	上海各年草帽出口数量和金额表	310
中 31-71	上海草帽出口的国别构成表	310
中 32-72	1929—1933 年上海金丝帽、麻帽出口价格表	319
中 33-73	草帽编工提供的剩余劳动情况表	321
中 34-74	全国和上海口岸各年花边、抽纱、挑绣品出口简 表	329
中 35-75	花边输往的地区及其货值的增长变化表	330
中 36-76	猪鬃出口的国别及其量值的变化表	337
中 37-77	羽毛出口的主要国别及出口货值的变化表	341
中 38-78	各年各类五金钢铁进口简表	347
中 39-79	全国和上海口岸机器进口增减变化表	352
中 40-80	全国和上海各类主要机器进口的增减变化表	354
中 41-81	1936 年安尼林染料等化学产品进口国别的货值 统计表	366
中 42-82	棉花输入的国别和数量变化表	371
中 43-83	历年全国对南洋贸易(包括香港转南洋部分)比 重表	383
中 44-84	历年全国对南洋各地区(包括经香港转口部分)	

	进口统计表	384
中 45-85	历年全国对南洋各地区(包括经香港转口部分) 出口统计表	385
中 46-86	历年上海对南洋贸易(包括经香港转口部份)比 重简表	385
中 47-87	历年上海口岸对南洋各地区(包括经香港转口 部分)进口统计表	386
中 48-88	历年上海口岸对南洋各地区(包括经香港转口 部分)出口统计表	387
中 49-89	1936 年上海对南洋(包括香港)进出口贸易华 洋比重表	389
中 50-90	1936 年上海从南洋地区进口主要货物中的华 洋比重估算表	390
中 51-91	1936 年上海口岸对南洋地区出口货物中的华 洋比重估算表	391
中 52-92	抗日战争前夕上海南洋庄各业分类情况表	393
中 53-93	抗日战争前夕上海南洋庄各户行名录	394
中 54-94	兼营对南洋贸易的华商进出口商(不属于南洋 庄)行名举要	405
中 55-95	1936 年兼营南洋贸易的上海外商洋行和厂商 行名举要	406
中 56-96	上海口岸历年鱼介海产品进口国别比重表	422
中 57-97	历年全国海味、燕窝进口货值统计表	423
中 58-98	历年上海口岸海味、燕窝等进口值统计表	424
中 59-99	历年全国木材进口情况表	428
中 60-100	历年上海木材进口情况表	429
中 61-101	1934—1936 年全国和上海口岸各类香木进口 数值表	432

中 62-102	历年全国和上海口岸进口洋米数量统计表	433
中 63-103	历年全国食糖进口国别地区统计表	438
中 64-104	历年全国食糖进口分类简表	439
中 65-105	上海口岸历年食糖进口和转口情况表	439
中 66-106	1928—1931年上海口岸中药材和成药对南洋和港澳等地区出口统计表	449
中 67-107	1936年全国对南洋和香港地区出口中药材和成药统计表	450
中 68-108	1928—1931年上海口岸绸缎对南洋和港澳地区出口统计表	452
中 69-109	1928—1931年上海口岸土布对南洋和香港地区出口统计表	454
中 70-110	1928年和1936年全国豆类豆饼出口简表	456
中 71-111	1928—1931年上海口岸黄豆、绿豆、赤豆对南洋和香港地区出口统计表	458
中 72-112	1916—1922年全国出口面粉数量简表全国对港澳及南洋地区出口面粉数量简表	460
中 73-113	1916—1922年上海口岸出口面粉数量表 1916—1925年上海对香港和南洋出口面粉数量表	461
中 74-114	1928—1931年上海口岸山地货(南北货)对南洋和香港地区出口统计表,续一,续二,续三,续四	464
中 75-115	1936年全国山地货(南北货)主要品种出口统计表	467
中 76-116	1936年上海口岸山地货(南北货)主要品种出口统计表	468
中 77-117	1921—1931年全国“机制洋式货物”出口金额统计表	472

中 78-118	1923—1931 年全国针棉织品出口统计表	477
中 79-119	各年上海口岸针棉织品对南洋及香港地区出口统计表	478
中 80-120	1932—1936 年上海毛巾和针棉织品出口金额表	479
中 81-121	1920 年、1928 年及 1936 年全国棉纱棉布对南洋主要地区出口金额表	480
中 82-122	1936 年全国化妆品（包括牙刷及肥皂等）出口金额简表	481
中 83-123	1928—1931 年上海口岸各种化妆品对南洋和香港地区出口统计表	482
中 84-124	1936 年全国各种皮制品出口金额简表	483
中 85-125	1928—1931 年上海口岸各类电器用品对南洋及香港地区出口统计表	485
中 86-126	1928—1931 年上海口岸搪瓷器皿对南洋和香港地区出口统计表	486
中 87-127	1913 年与 1936 年上海口岸轻工产品出口统计对比表	487
中 88-128	1934 年至 1936 年全国黄版纸出口统计表	492
中 89-129	抗日战争以前各民族厂商出口轻工业品简表	497
中 90-130	全国和上海对日（包括朝鲜）贸易增长变化表	500
中 91-131	上海从日本进口的主要商品与全国的对照表	503
中 92-132	上海对日（包括朝鲜）出口的主要商品与全国的对照表	511
中 93-133	中国对外贸易与对日贸易出入超比较表	527

中 94-134	日本互惠商品输入情况比较表.....	529
中 95-135	上海针织品历年输入情况表(1919—1931年).....	531
中 96-136	1925—1931年全国和上海海产品平均进口货 值以及从日本进口货值对照表.....	534
中 97-137	1925—1931年上海海产品进口平均货值的国 别地区比较表.....	535
中 98-138	上海海味业东洋庄席馆字号与横滨字号户名 表.....	536
中 99-139	北海道函馆市东洋办庄起迄变化表.....	538
中 100-140	上海日本海产品输入值与中日商人经营比重 估算表	545
中 101-141	1925年上海口岸从日本进口杂货大类品种 的货值表	560
中 102-142	1925年上海口岸从日本进口各类杂货明细表 ...	560
中 103-143	上海百货业东洋庄资金转入工业投资举要	599
中 104-144	全国和上海对日华棉输出数量比较表	604
中 105-145	全国和上海对日华棉输出货值比较表	604

SHANGHAI FOREIGN TRADE

(1840—1949)

CONTENTS

PREFACE

Foreign Trade prior the Opium-War during
the period of "Exclusive Port" of Canton

PART I

From The Opium-War to The
Sino-Japanese War (1840-1894)

Chapter I Foreign Trade during the period of Opium- War to Sino-Japanese War.....	27
Section I A sketch of Foreign Trade.....	27
Section II Some main import and export commo- dities	39
Chapter II Foreign Firm (Importer and Exporter), its development and evolution	65
Section I Foreign Firm, its features in the early days at Shanghai	65
Section II Management of Foreign Firm in the early days	81

Section III Development and evolution of Foreign Firm after The Treaty of Tientsin	99
Chapter III Compradore and Chinese Wholesale Merchant of import & export commodities.....	121
Section I Compradore	122
Section II Chinese Wholesale Merchant of import and export commodities.	142
Section III Broker	149
Chapter IV Foreign Trade with South-East Asia, its relative merchant (called as Nanyangzhang-南洋庄) and those entertaining trade with Japan (called as Dongyangzhang-东洋庄)	155
Section I Foreign Trade of Shanghai with South-East Asia and Nanyangzhang-南洋庄	155
Section II Foreign Trade with Japan and Dongyangzhang-东洋庄	169

PART II

From the Sino-Japanese War to the
Anti - Japanese War (1895—1937)

Chapter I A sketch of Foreign Trade of Shanghai...	182
Section I A sketch of Foreign Trade.....	183
Section II A sketch of Foreign Trade Firm.....	199
Section III Compradore.....	204
Chapter II Chinese Importer and Exporter with Western Countries as counterpart (called as Xiyangzhang-西洋庄).....	211

Section I	A sketch of Foreign Trade with Western Countries and relative Foreign Firm.....	211
Section II	A sketch of Xiyangzhang-西洋庄	221
Section III	Export Trade of Tea.....	246
Section IV	Export Trade of Silk.....	266
Section V	Export Trade of Egg Products.....	288
Section VI	Export Trade of Straw Hats.....	307
Section VII	Export Trade of Other Commodities	327
Section VIII	Import Trade	345
Chapter III	Nanyangzhang -南洋庄	382
Section I	Foreign Trade of Shanghai with South-East Asia	382
Section II	A sketch of Nanyangzhang of Shanghai	392
Section III	Nanyangzhang, Import Commission Agent (called as 98 Hong 九八行).....	415
Section IV	Nanyangzhang, Export Commission Agent, Export of Native Products.....	446
Section V	Nanyangzhang, Export Commission Agent, Export of Light Industrial Products.....	469
Chapter IV	Dongyangzhang -东洋庄	499
Section I	Foreign Trade of Shanghai with Japan and its relative Import & Export Merchants.....	499
Section II	Dongyangzhang, Importer of Sea Products	532
Section III	Dongyangzhang, Importer of General Merchandise	558

**Section IV Dongyangzhang: Export of Cotton to
Japan and Others 603**

绪 篇

鸦片战争前广州一口通商时期

中国与各国之间的贸易往来，历史悠久。据史籍记载，主要的商路有陆路和海路两条。陆路方面，在汉武帝建元三年到元朔三年（公元前138年—126年），张骞通西域，打通了中国与西亚、东南亚及欧洲等地的通道，即历史上有名的“丝绸之路”。这条商路时兴时衰，延续很久，直到海路交通兴盛起来之后，才逐渐失掉它的重要性。海路方面，早在汉书中也有记载。自西汉历东汉、三国、两晋至南北朝，海上贸易逐渐发展，中国和阿拉伯、波斯的商人从海路往来通商逐渐增多。隋唐以后，贸易较前又有发展，唐朝并在广州城西设立“蕃坊”专供“蕃人”居住。历代王朝并在沿海都市设立市舶司管理海外贸易事务。到明代，虽然“禁海”，但时紧时弛，海外贸易继续扩大，贸易地区遍及日本、琉球、南洋各地，远及印度、锡兰。但是，当时中国是东方大国，周围国家和中国的贸易仍然带有朝贡性质。

到15世纪末16世纪初（明正德·嘉靖年间），欧洲一些国家兴起，这些国家的封建制度逐渐解体，资本主义开始发展。资本主义原始积累的一个重要内容是殖民地争夺和海盗式的掠夺贸易。它们先后占领印度和南洋各个岛屿国家作为自己的殖民地，并以武力强迫与中国通商。西方国家的入侵，破坏了中国和南洋各国的传统贸易关系，改变了中国对外贸易的原来面貌，自此以后，中国

对外贸易就逐渐以西方贸易为主了。各地区贸易情况简述如下：

中国和南洋各地的贸易往来有着悠久的历史，至明初永乐三年至宣德八年(1405年—1433年)，郑和率舰船30余艘，人员数万，七下西洋，先后历时28年遍及南洋、印度等30余个国家和地区，进一步扩大了中国和南洋的贸易和人民的交往。闽、粤人民移居南洋的日益增多，足迹遍及菲律宾、苏禄、婆罗洲、爪哇、苏门答腊、马来亚半岛、缅甸、暹罗、安南等地。他们锐意经营，逐步树立起在海外建业的经济基础。十七八世纪，西方各国开发南洋殖民地资源，需要大批劳工，闽、粤沿海居民出海赴南洋垦植开矿以及从事各项建设事业的更多。特别在商业方面，华侨逐渐居于重要的地位，自零售到批发，自城市到乡村，形成一定规模华侨经营的商业网。中国在南洋的华侨，身居国外，在生活上仍保持祖国的风俗习惯，平时吃穿用所需都喜欢家乡的土特产品和日常生活用品。故闽粤帆船运往南洋的商品都是一些丝绸、土布、陶瓷、南北货等。从南洋运到中国的则是米、糖、海产品、燕窝、槟榔、胡椒、藤等。可以说，中国和南洋的帆船贸易基本是一种以闽、粤商人与南洋华侨为主要对象的、互通有无的贸易。

中国和东洋的贸易以日本为主体，包括当时朝鲜等附属国。中日两国一衣带水，远自汉代已有贸易交往。唐末至元末的数百年间，两国国交曾经断绝，明朝始行互市。“清初……中日贸易已有相当进展，当时乍浦对日贸易已很兴盛，日货输入以铜斤、海味为最多，铜斤尤为大宗入口货，约占我国当时入口货的第二位，仅次于米。”^①据日本史籍记载：日本长崎进口的唐船(即来自中国和南洋的中国帆船)，1685年为85艘，到1688年增加到194艘，其中从中国去的帆船约占80—90%。^②到日本宽政三年(1791年)后，

① 何炳贤著：《中国的国际贸易》，第164页。

② 日本中村新太郎著，张柏霞译：《日本的两千年》，第230页。

限制唐船每年只许 10 艘入港，贸易额限制在白银 2740 贯（一贯合中国 100 两 5 钱 3 分 2 厘 5）。^① 由于日本德川幕府的锁国政策，禁止日本商人渡海贸易，只许中国商人和荷兰商人集中在长崎一地互市，并在长崎加强贸易限制和管理。因此，日本对外贸易处于被动地位，出现大量入超，金银铜流失过多，危及国计民生。为了平衡贸易，日本鼓励本国海产品的生产和出口，以俵物和诸色^② 进行换货贸易，以补铜的不足。在日本政府的努力倡导下，海产品随即成为日本输华的大宗商品。至于中国输日商品则有书画、文房用品，各种器皿、丝、茶、土布、食品、药材等，几乎中国各省的产品都有，不仅为日本上流社会人士所喜爱，普通人民亦乐于使用，直接间接对日本人民的文化和生活起着很大影响。

中国和西方国家的海上贸易开始于 16 世纪初年（明正德年间）。最早来中国通商的是葡萄牙人。葡萄牙于 1486 年发现绕道非洲好望角来远东的路线后，很快地侵入东方各地，并在苏门答腊、爪哇、婆罗洲、摩鹿加群岛等地建立霸权势力。1517 年（明正德十二年）又派舰队来中国，在广东、福建、浙江沿海一带进行掠夺骚扰，强行通商。及后又贿赂清官吏租借澳门为其居留地。西班牙于哥伦布发现美洲新大陆后，从墨西哥派舰队到东方来。1570 年侵占菲律宾群岛，1575 年派人来广州通商。荷兰于 1595 年派舰队到爪哇，打败葡萄牙，占领整个爪哇岛。1604 年（明万历三十二年）强占澎湖列岛。1624 年（明天启四年）占领台湾。英国于 1637 年（明崇祯十年）由威特尔（John Weddell）率兵舰 6 艘，炮击广州虎门炮台，上岸焚毁官署，强行通商。

进入 18 世纪，早期称霸海上的葡萄牙、西班牙、荷兰等国逐渐衰落，英国成为世界上实力最强的国家。它排挤法荷在印度的势

^① 赵兰坪：《日本对华商业》第 12 页。商务印书馆、民国二十三年一月初版。

^② 俵物即海参、鲍鱼、蛎蚶、海带等海产品；诸色即黄铜器具、鍍金器具、描金器具、磁器等。

力,逐步建立起在印度的统治地位,于是西方对华贸易逐渐以英国为主。

以英国为主的西方对华贸易是一种把中英、中印和英印贸易联系在一起的连锁性的掠夺贸易。英国从中国大量搜购茶叶运回本国。并在印度生产鸦片,用走私的方法运进中国出售。然后把英国机器生产的棉纺织品大量推销到印度市场。这一整套掠夺性贸易为西方资本主义积累了大量财富。

清政府建国之初,面对台湾郑成功的抗清势力和西方国家对沿海边境的骚扰,厉行海禁。郑氏反清失败后,清政府于康熙二十三年(1684年)虽然开放海禁,但仍实行对外限制政策,把对外贸易限制在澳门、漳州、宁波、云台山(即今连云港)4个口岸。到乾隆二十二年(1757年),更把对外贸易限制在远离京师的广州一口,并在广州实行“行商管理制度”。

二

行商管理制度是清政府责成少数官商负责管理广州对外贸易并限制洋商活动的制度。

康熙二十五年(1686年),广东巡抚李士禎颁布告,分别内贸和外贸牙行,成立“洋货行”,专门办理“外洋(包括南洋和西洋)贩来货物及出海贸易货物”^①的买卖和税饷,只要向政府“具呈认明给帖”^②即可承充,并无一套严格的制度。康熙四十一年(1702年),这些经营洋货的商人“被指定为[对外贸易的]唯一经纪人,……这只是在贸易方面采取的第一步管理办法”。^③但是由于中外商人的反对而未能实现。康熙五十九年(1720年),在官方支持下,广州

①② 彭泽益:《清代广东洋行的起源》。引李士禎:《抚粤政略》,卷8,叶55—56。摘自《历史研究》1957年,第一期。

③ 马士著,张汇文等译:《中华帝国对外关系史》,第一卷,第72页。

行商首次成立一个行会组织，称为公行，限制公行以外的商人与外商交易，也遭到行外商人的反对，可是“从那时起，除了1725年前的一个短时期外，行商都是中国对外贸易的垄断者”。^①乾隆十九年（1754年），清政府下令建立“保商”制度，并在1755年把所有与洋商的交易限定由行商经营，而把那些已逐渐参加对外贸易的小商人们全部都排斥在外。^②

广州经手进出口货物买卖的商人，在早期本不分南洋和西洋，都称外洋行（即原来的洋货行），所有纳税事务俱由外洋行办理。在乾隆十六年间（1751年），外洋行共有20余家，另在省城有“南海行”8家，办理国内贸易事务。自乾隆二十二年限一口通商后，到二十五年（1760年），粤海关徇行商潘咨官等9家之请，重立公行，专办欧西货税。另设“本港行”管理暹罗贡使及南洋等地事务，计有集义、丰晋、达丰、文德等几户行家。经营内贸的南海行改为“福潮行”，共7家，输报本省潮州及福建商人往来买卖货税。乾隆三十六年（1771年），外洋行所组织的公行解散，众行皆分行各办。到“一七八二年，许多广州商人已对外商负了很重的债，数目高达3,808,075元，他们面临着无法偿债的困难。……因此皇帝立刻颁了一道上谕，责令他们立刻偿还债款，”^③并特许成立一个行商团体，“通常仍是用公行这旧名称来称呼。他们（公行行商）单独负责对外贸易管理，保证对政府法令的服从，并作为政府与外商间联络的唯一中间人”。^④本港行在乾隆六十年间（1795年）因有几家拖欠暹罗商人账款不能维持信用，被清政府革除，业务统一划归外洋行办理。嗣后，广州经营西洋和南洋进出口货物的商行就统一合并为“外洋行”。

① W. C. Hunter, «The “Fan Kwae” at Canton», p. 34.

摘自姚贤镐编：《中国近代对外贸易史资料》，第一册，189页。

② 马士著，前引书，第一卷，第75—76页。梁嘉彬著：《广东十三行考》，第87页。

③④ 马士著，前引书，第一卷，第77—78页。

广州经营洋货的行商自开禁以来，经过一个多世纪的沿革，逐渐形成一套比较完整的“行商管理制度”。这个制度的内容主要有以下几点：

(一)外商限与政府批准的公行行商交易：外商到广州后，首先必须找一个行商作为它的“保商”。一般比较大宗商品的买卖，外商只许和公行的行商交易，船上的货物由行商起驳，运往行栈，代为出售。出口货物也委托行商代购，外商不许自由到外处打探市场行情。

(二)规定船舶停靠地点：外国兵舰不准进入虎门水域。商船只许停靠广州市外 14 哩的黄埔泊处。船上的水手不许随意外出走动，惹是生非，政府派兵驻守，并在江面巡逻。

(三)外商不许在广州越冬：外国商船每年四五月份乘西南季候风来广州，九十月份乘东北季候风返航回国，在广州只有四五个月的交易时间。清政府规定，外商于贸易季节结束后即须随船返航，不许在广州越冬，即使账货没有结清，也只能留交行商代为办理，外商也可向粤海关领照去澳门暂住，等明年贸易季节再搭船来广州料理。

(四)在广州划定外商居住地点：外商到广州后，必须居住在行商为他们准备的“商馆”里，这是划给外商居住的唯一场所。这些商馆建筑在城外，沿珠江边，一排共十三幢房子，商馆的后面修筑一条街道，叫十三行街，从这条街划线，作为外商活动的范围。在主要路口，派有兵丁常川驻守，其他闲杂人等也不许随意进出商馆。每月初三和十八两日准许由通事陪同到对江的海幢寺和陈家花园游览，日落以前必须返回商馆。其后，由于陈家花园日久颓废，改为每月初八、十八、二十八三次，每次 10 人，到海幢寺及斜对江的“花地”游览。

(五)外商在商馆内部的事务由政府派任的买办掌管，对外事务由政府派任的通事办理。

除上述各种限制外,还限制不许外人乘轿,不许携带妇女和武器到商馆,不许私自雇用中国仆役等等。

清政府在广州实行的这套限制外商的制度,是从维护其封建统治出发的。18世纪后期,清王朝逐渐由盛而衰,日益暴露出它的腐朽性和虚弱性。它既害怕国内人民的反抗,又害怕外国势力在中国扩张,对外商的限制就越加严格。从表面看来,这种限制似乎起着一些自卫防范的作用,但实际上,在腐朽落后面基础上建立起来的这种闭关政策并不能阻止西方势力的侵入。

行商在早期称“洋行”或“洋商”,统称“十三行”,实际上,除1786年有20户和1837年13户外,通常在10户上下,1782年曾少至4户,1792年5户,1829年6户。^①所以称十三行,据我们初步考证,是指行商借与外商居留的十三所夷馆(即商馆)。它是沿明末设馆招待外商的旧习演化过来的。清梁廷枏在《粤海关志》一书中提到:“国朝设关之初,番舶入市者,……令牙行主之,沿明之习,命曰十三行。舶长曰大班,次日二班,得居停十三行,余悉守舶,仍明代怀远驿旁建屋,居番人制也”。^②行商原属牙行性质,牙行设有住客和堆货的地方,外地客户来到当地,住在牙行,买卖货物和商定售价由牙行主之。但华夷不得杂处,必须另外建馆以居之。因此,牙行一方面要有一处地方(即“行”)与中国商人交易,另一方面又要有一处地方(即商馆)以居停外商进行贸易。所以外商居住的“商馆”也是行商的“行”。乾隆二十五年(1760年)两广总督李侍尧在奏摺中就提到“外人到粤令寓居行商馆内,并由行商负责管束稽查。”“馆”与“行”的关系,概括起来说,就是“一行分两处,一处合馆、行。”^③这些少数行商垄断着广州的进出口贸易。外商到广州后,必须投靠

① 梁嘉彬:《广东十三行考》各个章节。

② 梁廷枏:《粤海关志》,卷25,行商,叶1—2。摘自姚贤镐:前引书,第一册,182—183页。

③ 徐新吾等:《十三行名称由来考》,见《学术月刊》,1981年3月号。

一家行商作为他们的保商，所有进口和出口货物委托行商代买代卖。作为“保商”，清政府责成他们保证来广州的外商，服从政府法令，遵守各项贸易制度和章程，负责缴纳各项税饷，船钞，礼规等等。因此，行商既是外商的交易对手，又是外商在广州的管理人。他们从垄断贸易中获得暴利，穷极奢侈，但也背着沉重的负担。其中能够发展到规模庞大、资力雄厚，父子、兄弟相传，历久不衰的，只有乾隆十八年（1753年）开设的潘启官^①同文行，乾隆四十九年（1784年）开设的伍浩官怡和行，和乾隆五十七年（1792年）开设的卢茂官广利行等少数几户。除这几户外，其余资力薄弱，经不起同行竞争和其他沉重负担（如对皇帝进贡，皇家喜庆捐献，国家旱涝灾荒等的摊派，对外商的亏欠和借贷利息的负担，所保外商违法事件的赔累等等）而亏赔倒闭，或被逮捕充军法办的占大多数。

官派的“通事”是行商管理制度中不可缺少的一环。他们是由粤海关派任，行商担保，领有专职牌照的通译人员，外商不许和清政府直接打交道。一切禀帖和批示都要由通事通过行商转达。进出口货物清单报表也由通事代为编制呈报海关，并由通事陪同海关官吏进行检验。外国商船进口和出口，外商请领各项牌照等事务概由通事代为办理。散发给外商的政府命令和通告也由通事传达给外商。外商按规定外出，须有通事陪同前往，防止与中国人民接触和发生纠纷。所有外商对外接触的一切其他事务都须经由通事办理。

官派的“买办”也是行商管理制度中的重要人物。他们是清政府选派，行商担保，并在政府监督下料理外商商馆内部事务的人员。买办承办外商的伙食和一切起居所需，负责保管外商的财物、文件和账册，经手外商贸易的银钱收支。商馆中所需的账房、厨师、杂役等政府定有限额，由买办雇用，并由买办负责。买办人等的工资由外商支付。除工资外，还有各项例规等收入。如经手银

^① 行商都称“官”。官是行商的尊称。

元收入每千元收手续费 2 角（其中 1 角给看银师），付出款项在 1 千元以下的每元收底子钱 5 文。采办伙食用品也要抽成。所以买办的收入是很丰厚的。^①

除行商外，外商还和许多行商以外的商人进行交易。这些行外商人原来只许和外商进行一些零星的个人用品交易。但是行外商人开支省，交易灵活，价格便宜，因之经营的商品范围越来越广，商店越来越多。清政府曾多次加以禁止，但是外商利用一些资历较浅、资金困难的行商作为保商，付给他们一定费用，用它们作掩护，和行外商人进行交易，藉它们的名义装运货物，交付税饷。这种交易长期以来在广州成为一种普遍习惯，虽然经常受到清政府取缔，但始终未能制止。1807 年曾有 200 家以上的行外商人被封闭，货物被充公，^② 足以说明行外商人交易之盛。清政府对行外商人的限制，引起势力日益扩大的外商的抗议。他们一再递送禀帖，以行商财力薄弱，不能适应日益扩大的贸易为理由，要求允许扩大与行外商人的交易。在外商的压力下，1828 年驻广州总督和粤海关监督会衔发布一个通告，列举 24 种出口商品，包括丝、茶、土布，和 53 种进口商品，包括呢绒、棉货、棉花等由行商专营，保持行商对绝大部份主要商品的垄断，其他商品则准许行外商人经营。^③

三

中国对外贸易限制在广州一口时，前来广州通商的国家有葡萄牙、西班牙、荷兰、英国、丹麦、瑞典、普鲁士等国，其中英国一直占中国对外贸易的主要地位。自 1784 年英国大幅度减低茶叶进口税以后，英国对华贸易发展更快。英国商船运来广州的

① W. C. Hunter 著，前引书，p. p. 53—56。摘自姚贤镐编：《中国近代对外贸易史资料》，第一册，第 198 页。

②③ 格林堡著，康成译，《鸦片战争前中英通商史》，第 50—51 页。

货物经常占广州进口贸易总值的 80% 以上，有时高达 90% 以上。从中国输出的货物经常占广州出口贸易总值的 70% 左右，^① 其他欧洲国家远远落后于英国。美国于 1783 年独立后，1784 年开始对华通商。美国产品除少数海豹皮和西洋参等物品外，很少是中国所需要的。但是美国需要中国的大量茶叶和其他物品，因此，美国商船往来于欧洲和东方各地，从事多边贩运贸易。19 世纪 20 年代，随着鸦片贸易的发展，美商对华贸易增长很快，美国商船输入广州的商品接近广州进口贸易总值的 20%，从广州输出的商品达广州出口贸易总值的 30% 左右。^②

鸦片战争前，广州进口的商品以鸦片为主，其次是棉花，再次是呢绒、五金、皮毛以及南洋一带的檀香木、胡椒等产品。在 1830 年至 1833 年的 4 年中，鸦片平均每年进口 1,395.3 万元，占广州进口商品总值的 52% 左右。棉花进口所占比重，自鸦片贸易发展起来以后逐渐缩小。1830 年至 1833 年的 4 年中，平均每年进口 570 万元，占广州进口商品总值的 22% 左右。出口商品以茶叶为大宗，其次是生丝、丝织品、土布等。1830 年至 1833 年的 4 年中，茶叶出口每年平均占广州出口商品总值的 67%，生丝占 12%，丝织品占 9%。见表绪 1-1 和表绪 2-2。

早期英国的东方贸易是为英王特许的东印度公司所独占。东印度公司是英国官商，凡属英国或英国属地的商人，没有东印度公司的许可，不准经营中英、中印和英印贸易。当时海上运输还没有轮船，“东印度公司的贸易是用一种载重 1,000 至 1,300 吨的船只——当时的大型船只进行的，这种船只既笨重又缓慢，航行旷费的时间可达 1 年之久”。^③ 它们没有固定的航线，冒险航行于东方各岛屿和中国沿海一带，从事贩运贸易。每条船上都有一个船货管

①② 严中平等编：《中国近代经济史统计资料选辑》，第 4—5 页，表 2、表 3。

③ 马士著，前引书，第一卷，385 页。

广州一口通商时期各主要进口商品的 表绪 1-1
 货值增长变化表 单位：千元

年份 \ 商品	鸦片	棉花	呢绒	五金	檀香	胡椒	棉布	其他	共计
1817	611.1	7,976.3	3,127.5	577.4	241.4	359.8		2,023.2	14,916.5
1825	9,782.5	6,231.6	3,921.5	733.4	104.6	305.4		2,150.1	23,269.-
1830 ^①	14,960.7	5,667.7	2,910.3	871.4	183.3	125.2	701.1	1,294.9	26,714.6
1833 ^②	13,748.9	6,726.7	2,517.3	161.6	415.0	190.8	627.2	4,480.4	28,494.4

资料来源：H. B. Morse, 《The Chronicles of the East India Co. Trading to China》的各年统计表。

- ① H. B. Morse 著，前引书，第四册，248页。1830年广州进口统计表中的“东方产品，英国私商，”各项进口货值加起来合计应为 16,954,197 元，但误写为 17,054,237 元，相差 100,040 元。
- ② 1833 年葡萄牙船输入鸦片 2,600 箱（见上述 Morse 文第四册第 372 页）但在同年广州进口统计表内漏列了这项货值。按当时市价每箱 627 元计算，合银元 1,630,200 元，因此，1833 年鸦片进口统计表货值 12,118.7 千元，应改为 13,748.9 千元。

广州一口通商时期各主要出口商品的 表绪 2-2
 货值增长变化表 单位：千元

年份 \ 商品	茶	丝	丝织品	土布	白银	其他	共计
1817	10,707.-	835.4	984.-	1,048.9	907.6	1,283.8	15,566.4
1825 ^①	13,572.9	2,319.0	2,820.3	1,010.3	3.9	2,483.4	22,209.8
1830	10,551.4	1,693.3	2,226.8	617.6	19.2	2,494.1	17,602.4
1833 ^②	15,141.2	3,147.6	1,471.4	66.4	—	2,183.3	22,009.9

资料来源：H. B. Morse 著，前引书，各年统计。

- ① H. B. Morse 著，前引书，Vol. IV, 第 119 页。1825 年广州出口统计表内，英国出口货值合计应为 13,457,229 元，非 13,477,229 元。相差 20,000 元。
- ② H. B. Morse 著，前引书，Vol. IV, 第 370 页。1833 年广州出口统计表内，只列有英国出口货值，对美国和其他国家的出口货值则没有列明。查这年美国和其他国家船只艘数和上一年相近似，因此 1833 年美国和其他国家的出口货值大致按 1832 年货值列计。

理员 (Supercargo), 通称“船大班”, 照料沿途货物买卖。为了把对华贸易经常化固定化, 东印度公司于 1715 年(康熙五十四年)与粤海关协议——, “在广州设置了一个有固定员司的高馆, 并且定期派遣船只; 但是, 从开始到一七七〇年, 它的固定员司不过是一个按季前来的船货管理员们的集合体”^①而已。“1770 年, 伦敦东印度公司命令它的船大班们不再回到自己的船上, 而是让所有经营对华贸易的船大班[在广州]成立一个固定的分支机构”,^② 经理公司的进出口业务。这是英国在广州设立的最早的官方洋行。这种由“船大班”转化为驻华企业的经理人, 就是后来洋行经理被称为“洋行大班”的由来。

东印度公司到中国来搜购的货物主要是茶叶, 18 世纪后期, 东印度公司从中国运回英国的茶叶经常占它从中国输出商品总额的 90% 左右。茶叶贸易的利润惊人, 利润率一般为 26%, 有时竟达 43%, 东印度公司每年从茶叶贸易中的收入达 100 万英镑以上^③。所以茶叶贸易一直被东印度公司视为禁脔, 不许私商经营。但是英国本土没有足够的货物和茶叶进行交换, 英国的呢绒价格昂贵, 销路不大, 而且经常亏本, 五金之类的商品销路更小, 因此英国本土对华贸易出现很大逆差, 东印度公司不得不运进大量银元来购买茶叶。17 世纪末到 18 世纪初, 东印度公司来船所载货物, 白银经常占 90% 以上。^④

解决东印度公司对华贸易逆差问题中起主要作用的是“港脚贸易”(Country Trade)。港脚贸易一般指的是早期英、印私商经营

① 马士著, 张汇文等译:《中华帝国对外关系史》第一卷 59 页。

② H. B. Morse 著, 前引书, Vol. II, 第 2 页。另据威廉·乌克斯所著:《茶叶全书》, 上册, 43 页载: 东印度公司于 1771 年买通官所, 许以在营业期间可以住在广州。

③ 严中平等编:《中国近代经济史统计资料选辑》, 第 20 页, 附表 18。

④ 严中平等编:前引书, 第 18 页。

的印度和中国之间的贸易。从印度输往中国的货物以棉花为大宗，这项商品不仅数量大，而且贸易增长很快。从中国输往印度的则是少量的食糖、白铜、磁器、夏布、手工艺品等零星商品。和英中贸易相反，印度对中国的贸易存在很大顺差。东印度公司在18世纪初叶和中叶曾几次试图从事港脚贸易，之后，决定放给英印私商经营。港脚私商不能经营茶叶输英贸易，而它们经营中印贸易售得的货款又必须汇回印度或英国，这笔款项正好可以交给东印度公司代汇，由该公司用来弥补购买茶叶现金的不足。18世纪后期，以棉花为主的港脚贸易虽然还不足以完全抵充东印度公司购买茶叶的货款，但已成为东印度公司经营对华贸易的一个极其重要的辅助力量了。

东印度公司于1757年占领印度鸦片产地“孟加拉”。1773年实行鸦片专卖，开始对中国经营鸦片贸易。1796年（嘉庆元年）清政府重申鸦片禁令。东印度公司作为英国官商，表面上禁止自己的商船贩运鸦片，但是第二年（1797年），它垄断了孟加拉鸦片的生产和制造，将鸦片卖给港脚商人，发给他们执照，利用港脚商人把鸦片走私运到中国来。自从港脚私商走私鸦片以来，输入数量逐步增长，到19世纪初，东印度公司就很少将现银运来中国，相反地，由于鸦片走私的发展，很快扭转了贸易逆差的局面，而使中国白银大量外流。

洋行（私商）起源于港脚贸易。港脚商人留居广州，不仅为清政府所限制，初期也不为东印度公司的垄断贸易所允许。但是发展迅速的港脚商人，需要在广州有自己的长驻代理人，以便就地了解中国市场行情，联系当地商人。早在乾隆二十四年（1759年），两广总督李侍尧即提出：“乃近来多有藉称货物未销，潜留省会”^①的。原因是“行商等或有挂欠未清，以致该夷商等藉词迁延，留寓省会”。^②行商欠外商巨款，背负高利贷重息，有的濒于破产，很难加

^{①②} 梁廷楠著：前引书，卷28，叶22—28，摘自姚贾稿，前引书，第一册，第221页。

强对洋商的限制管理。到18世纪70年代，就有一批港脚商人藉口清理债务，年复一年地留居广州。但是不久，这些不受管束的商人终于被东印度公司赶回去了。

最早来中国设行并站住脚跟的，当追溯到1782年来广州的约翰·亨利·柯克斯(John Henry Cox)。柯克斯是得到东印度公司许可到中国旅居3年，推销留在广州的自鸣钟等存货的。但是他到广州不久竟充当了港脚商人在广州的代理人，同时自己也参与了港脚贸易。1787年，他和一个叫丹尼尔·比尔(Daniel Beale)的在广州建立一个合夥组织^①，这是东印度公司官商以外最早的一家洋行。及后，柯克斯虽然被驱逐出去，但这家洋行却保留下来，因为比尔领有普鲁士驻广州领事的委任状。东印度公司无法赶走一个普鲁士领事。紧跟着就有许多英国商人取得欧洲一些小国领事或国籍的身份，到广州留居下来，经营港脚贸易的代理业务。其中两家最大的，其一，是从“柯克斯·比尔”行传递下来的，由“汤姆士·比尔”(接替普鲁士领事)和“达卫·里德”(持有丹麦陆军官衔)接替组成的“里德·比尔”行。1801年“麦尼克”(Magniac)三兄弟(普鲁士领事及秘书)接替改组的“麦尼克”行。1832年詹姆士·孖地臣(James Matheson)和“威廉·查顿”(William Jardine)接替组成的“查顿·孖地臣”行，这就是后来有名的怡和洋行。另一家，是1807年以葡萄牙国籍身份来广州的“达卫森”(W. S. Davidson)开设的“达卫森”行。后来由“汤姆士·颠地”(Thomas Dent, 取得沙丁尼亚 Sardinia 领事名义)接替改组为“颠地”行，即后来与怡和洋行并驾齐驱的宝顺洋行。这两家洋行在港脚贸易中占统治地位，几乎控制广州全部贸易的2/3。^②

① J. K. Fairbank, *Trade and Diplomacy on the China Coast* p. 60—61. 另据格林堡著：《鸦片战争前中英通商史》，20页，载：“他在1782年同丹尼尔·比尔建立的合夥组织……最后发展成为查顿、孖地臣行的那家行号的嚆矢。”

② 格林堡著：前引书，19—27页。

1783年美国独立，美国商人是不受东印度公司管束的。1784年由船大班山茂召(Samuel Shaw)率领的中国皇后号商船(Empress of China)第一次来广州通商。不久他和另一个船大班在广州设行营业，这是美国最早的在华洋行。但由于山茂召逝世，没多久这家洋行就关闭了。进入19世纪，又有一些美商洋行开设起来，著名的有1803年开设的普金斯洋行(Perkins)，1818年开设的撒姆耳·罗塞耳洋行(Samuel Russell & Co.)。普金斯洋行于1830年结束。撒姆耳·罗塞耳洋行在普金斯洋行支持下，合并了几家较小的洋行，接替普金斯在广州的业务，组成旗昌洋行(Russell & Co.)，成为美国在广州最大的一家洋行。

英美商人的贸易迅速发展，活动日益猖獗，以致清政府难于约束，不得不“变通夷商不得在粤住冬”的旧章。道光十一年(1831年)两广总督李鸿宾和海关监督中祥在一个奏摺中称：“港脚、咪喇哩各国夷船至粤生理来去，并无定期，……其一人名下每年至粤船只，或一、二号，或三、四号，或本人无船，将货物附载别船售销，该夷商均在省经理。是现在夷船既倍多于前，而收泊之期复无定，且其在粤经理商务年久相安，自不必拘定以九、十月间回国。”^①而东印度公司既无法约束别国商人，对本国商人限制过严，于自己也多不利。正如它给一个英国商人的信中说：“就东印度公司的利益来说，英国商人比起其他我们无法管束的外国商人来说更合乎理想。如果我们禁止我们英国商人在广州开设洋行，那么极其重要的鸦片及其他中印贸易就要落于外国商人之手^②。到1831年广州进出口总值(包括西洋和南洋)4,320万元，其中英印港脚商人即达51%，东印度公司占26.5%，美商占19%，其他国籍商人3.5%。^③在广

① 梁廷枏著：前引书，卷29，叶20—27。摘自姚贤镇：前引书，第一册，227页。

② H. B. Morse著：前引书，Vol. IV, 163-4页。

③ H. B. Morse著：前引书，Vol. IV, 271-2页，附表。

對
外
貿
易
上

一
九
一
九

對
外
貿
易
上
一
九
一
九

州的外商“除东印度公司的职员和书记以外,还有英国商人 26 人,美国商人 21 人,帕栖商人(印商) 26 人”。①

洋行原来是由外商海上商船的船货管理员转化为常驻广州的代理人而逐步发展起来的。当时的洋行都称代理行,它们的主要业务是代理印度和英国的商号在广州买卖货物,从中收取佣金,遇有机会自己也做几笔买卖。1819 年仔地臣初来中国与伊里萨里订立的合夥契约中就写明:“合夥人的意图主要是专心经营代理业务,不过并不排除在当地做些安全的投机生意”②(投机生意或冒险生意,英文为 Speculation,在当时系指自出资金、自负盈亏的生意)。20 年代末,洋行商人从代理业务、特别是从贩运鸦片贸易中赚了钱,资金积累多了,自己做投机生意的情况就比较平常的事了。

当时,来中国经营进出口贸易的洋行商人,同时也经营航运、保险、和金融汇兑业务。这种一揽子无所不包的经营方式是当时贸易处于低水平下,分工较粗的一种现象。现分述如下:

航运: 早期经营海上贸易的商人,一般都拥有自己的船只,从随船大班和常驻广州代理人发展起来的洋行商人,他们的业务不仅代理外国商号买卖货物,还代管他们的商船。外国商号往往把某一商船固定地委托给某一家和他有往来的洋行代管。代管业务包括招商揽载,代租代售等等。于是洋行经营航运就成为一项经常的业务了。鸦片贸易发展起来以后,有些洋行积累了大量资金,进而自己也置备商船经营航运业务了。

保险: 保险也是随着贸易而产生的一项业务。早期印度的一

① Basil Lubbock 著,《The Opium Clipper》, 31—34 页。摘自姚贤镐: 前引书, 238 页。

另据格林堡著:《鸦片战争前中英通商史》第 27 页载:“1831 年,共有五家英国行号,并且除了印籍港脚商人之外,还有十二个无所属的个人居留在中国”。帕栖系 Parsee 的译音,为印度的袄教徒(拜火教)。

② 格林堡著: 前引书, 第 135 页。

些大商号也兼营保险。但是外国保险公司很难处理远隔重洋周折需时的中国保险事务。因之，它们很早就委托和它们有往来的在华洋行代理经营保险。据 1829 年 2 月广州纪事报载，麦尼克行充当了不少于 6 家保险公司的代理行，颠地行也充当 4 家的代理行。由于在中国就地保险理赔比较方便，而且利润优厚，于是洋行商人也在广州创办起自己的保险公司。其中最早的一家是 1805 年开设的“广州保险社”（Canton Insurance Society）。这个保险社由颠地行和麦尼克行（即怡和洋行的前身）更迭经营，每隔五年更换一次，股权分摊给经营这家保险社的洋行和它们在加尔各答和孟买的老客户。到 1835 年，这个保险社改组为广州保险公司，改由怡和洋行经营。颠地行自己另外开设一家“中国保险公司”。①

金融汇兑：早期贩运贸易不仅往返需要很长时间，而且由于运来的货物须待脱手，换得出口货物，运回出售之后，资金才能回笼。因此，资金周转就成为经营远洋贸易的一个极其重要的问题。当时广州还没有经营国际汇兑的银行，最先到中国来的洋行很自然地充当了资金调剂和货款汇划的银行角色。在东印度公司独占时期，当时广州洋行是单纯以经营中印贸易为主，资金周转的基本办法是把售货所得转给东印度公司，换取公司开出在英国或印度承兑的汇票。但是东印度公司汇票承兑的期限很长，随着鸦片贸易的发展，越来越不能满足洋行的需要，因此，很早以来洋行就采用其他种种办法解决资金周转问题。最常用的办法是走私运回金条银块或银元。20 年代后普遍使用的办法是购买美国商人手中的伦敦汇票作为汇划手段（因为美商是经营多边贸易的）。东印度公司垄断结束后，代之而起的是洋行开出由他们在英国或印度代理行承兑的汇票。这种汇票在市面流行，互作买卖，互相调剂。除汇划

① 格林堡著：前引书，第 157—158 页。

业务外，洋行还代理印度商号或私人放款给广州行商或行外商人收取重息，这在当时也是洋行的一项经常业务。

洋行是外国商号在中国的代理人，虽然也做些自负盈亏的生意，但基本上以代理为主。在当时中西交通阻隔的情况下，代理的内容是极其广泛的。1831年，广州洋行曾共同协议，确立了一个代理项目和收取佣金的一般费率，列表如下。^①大致可以看出早期代理业务的内容和佣金收取情况：

1. 代销鸦片、棉花、洋红、水银及宝石等	3%
2. 代销或代购其他一切货物	5%
3. 发回货物	2½%
发回金银或汇票	1%
4. 代销、代购或代运金银条块	1%
5. 承保票据、证券或其他契约	2½%
6. 船只的代付款	2½%
7. 保险	½%
8. 代他人租船	2½%
9. 代收进口运费	1%
10. 代取出口运费	5%
11. 了结保险赔款	1%
12. 代办汇票	1%
船货抵押借款	2%
13. 处理必需诉诸法律或仲裁的债款	2½%
收回债款	5%
14. 代管他人财产	2½%
代收房租	

① 格林堡著：前引书，第136页。

- | | |
|------------------|----|
| 15. 充任去世的人的财产执行人 | 5% |
| 16. 转运货物 | 1% |

四

洋行是从鸦片走私发展壮大起来的。广州洋行大都是印度有势力的几家英印大商行的关系户，从印度商行的船大班或单帮客人发展到广州的座商，这是广州洋行产生的过程。他们在广州代理印度的商行买卖货物，受到印度商行的大力支持。设在印度的这些大商行，又大都是英国伦敦具有实力和重要地位的商行之联号或分支机构。广州、印度、伦敦三方面在组织上、经济上有着密切联系和利害关系。这些英、印商行的投资人有许多是英国国会议员，东印度公司董事，银行理事或造船公司董事等。这一群经营东方贸易的势力集团，把英国产品运到印度销售，就是依靠印度的商行把鸦片、棉花等销往中国来实现其掠夺和资金积累的。因此，广州洋行实际上是这一势力集团在中国的代表。凭藉这个势力，他们肆无忌惮地破坏清政府的贸易管理制度，通过贩毒、走私等等发展壮大。

鸦片是葡萄牙人最早贩运到中国的，原以洋药名义进口。偶一吸之并无大害，但是一经上瘾，欲罢不能，戕害人的身心，成为毒品。前人关于鸦片的毒害有下列叙述：“偶吸之无大害，若连朝不辍，至数月后，则侵入心脾，每日非如期呼吸，则疾作，俗呼为癮，癮至其人涕泪交横，手足委顿，不能举，即白刃加于前，豹虎逼于后，亦惟俯首受死，不能稍为运动也，故久食鸦片者，肩耸项缩，颜色枯羸，奄奄若病夫初起”。^①雍正七年（1729年）清政府第一次颁布禁令，这年鸦片输入约200箱，只是禁止贩卖和开设烟

^① 雷瑨著：《零城闲话》，摘自中国史学会主编：《鸦片战争》，卷一，296页。

馆，而没有明令禁止进口。从1729年至1773年，进口数量每年增加约20箱。1773年，英国商人第一次把印度加尔各答生产的鸦片输入广州。由此鸦片毒害在中国日益蔓延，清政府于1796年（这年广州进口鸦片1070箱）重申雍正七年（1729年）及以后各年的禁令。4年后，在1800年进一步禁止鸦片进口^①。

自从鸦片禁止进口以来，鸦片输入已属走私。外商勾结清政府的大小官吏，把鸦片密藏在船舱中运进黄埔或囤积在澳门，由中国烟贩到澳门或黄埔船边提货，偷运进广州，巡缉官吏由于接受贿赂熟视无睹。清政府禁烟进口，只是使政府官吏多一财路，洋行却免得缴纳关税。禁烟越严，鸦片走私越旺。从1800/1801年度到1820/1821年度，每年鸦片平均输入达4200余箱。^②

道光元年（1821年），两广总督阮元下令严禁贩运鸦片。首先处分了行商伍敦元（伍浩官），因为他明知船上有烟土却徇情不报。同时逮捕澳门鸦片囤户叶恒澍等10余人，枷号一月，发配充军。另外搜查属于孖地臣等英国鸦片船米罗普号（Merope），胡兰号（Hooghly），犹金及号（Eugenia）和美国鸦片船爱米雷号（Emily），给予严厉警告，饬令驶离珠江。这次禁烟使鸦片交易停顿了一个月。行商告诉大班们，他们再也不承包装有鸦片的船只了。但是这4条船一经驶出虎门，就在珠江口外的伶仃洋面停泊下来，并在伶仃建立武装水上鸦片仓库——鸦片趸船，把运来的鸦片先卸在伶仃的鸦片趸船上，然后载着其他行商能够承保的货物进口。当年冯赞勳在奏摺中对鸦片贩子强运烟土的情况作了如下的叙述：“溯查夷船私带烟土来粤，从前潜聚于香山县之澳门地方。近缘奉禁甚严，易于盘诘，该夷敢于附近虎门之大鱼山洋面，另设夷船囤积烟土，称为鸦片趸，并有夷目兵船，名曰护货，同泊一处，为之捍卫。

^① 马士著：前引书，第一卷，198—199页。

^② 马士著：前引书，第一卷，238页。

然其货远在洋面，奸商不能出洋贩卖，夷人亦不能私带入关，于是勾通土棍，以开设钱店为名，其实暗中包售烟土，呼为大窑口，如省城十三行联兴街，多有此店。奸商到店，与夷人议价立券，以凭到厦交货，谓之写书。然其货仍在洋面，难以私带也，则有包揽走漏之船，名曰快蟹。船之大可容数百担，帆张三桅，两旁尽设铁网以御炮火，左右快桨凡五、六十，来往如飞，呼为插翼，星夜进行。所过关津，明知其带私，巡丁呼之则抗不泊岸，追之则去已无及，竟敢施放枪炮，势同对敌，瞬息脱逃，关吏无如之何，惧干重咎，愿不报官，是以白昼公行，肆无忌惮。……查关津口岸皆有巡船，所在如织，不难缉捕，无如各巡船通同作弊，按股分赃，是快蟹为出名带私之首，而巡船包庇行私，又罪之魁也。”^①

鸦片走私中心移到伶仃洋面以后，进口数量迅速增长。从1821/1822年度到1830/1831年度，10年间进口鸦片由5,959箱增加到19,956箱，平均每年输入11,800余箱^②较前10年平均增加将近两倍。麦尼克洋行（怡和洋行的前身）是这时最大的鸦片贩子，“在1829/1830年这个年度里，行号已经作了四百五十多万元的买卖，经营了五千多箱鸦片——约合中国总数的三分之一。”^③美国商船从1805年开始从土耳其将鸦片输入广州，以后又找到波斯鸦片，并征得东印度公司同意贩运印度鸦片，到1830年美国商船输华鸦片达80余万元，已占当年广州鸦片进口总值的5%以上。^④

1831年印度中部生产的白皮土开始从孟买大量涌进中国市场。广州市场上充斥着来自孟加拉和孟买的两种鸦片，市场行情猛烈

① 《清代外交史料》，道光朝四，叶50—51。摘自姚贤镐编：前引书，327页。

② 马士著：前引书，第一卷，第239页。

③ 格林堡著：前引书，第124页。

④ H. B. Morse著：前引书，Vol. IV，第248页，附表。

下跌，几达一半。为了解决鸦片销售危机，外商利用伶仃的有利条件，组织武装船队走私鸦片，进一步把鸦片运销到中国沿海各地。自从洋行打开沿海市场后，鸦片走私更形猖獗。从1831 / 1832年度到1838 / 1839年度林则徐到广州查禁鸦片的短短8年中，根据我们研究修订的资料，鸦片输入由每年16,225箱增加到35,500箱，平均每年输入25,088余箱，较20年代又扩大一倍以上。^①

关于鸦片战争前二三十年鸦片进口的数量问题，一般都是根据马士著的《东印度公司对华贸易编年史》和《中华帝国对外关系史》的材料计算的。但是《中华帝国对外关系史》的统计中往往把印度输出鸦片的数量、包括输往南洋和其他国家和地区的数量，全部列为输入中国的数量。同时对美国输入的土耳其鸦片也有几年未填明数字，只是打个问号。如1835/6年度从印度输出的鸦片共30,202箱，实际上应扣除当年运往东方其他国家和地区。据我们估计约4,700箱的数字，再加上美国输入的土耳其鸦片估计700箱，这样，这个年度输入的鸦片应为26,000余箱。更重要的是鸦片战争前输入额最高的1838/9年度。马士的统计数字为40,200箱，为史学家们普遍所引用。我们认为，这个数字应扣除运往东方等国家和地区估计约5000箱，另加土耳其鸦片估计500箱，约为35,500箱比较正确。另外，马士统计表中也有漏列数量的问题。如《东印度公司对华贸易编年史》对1830年至1833年这4年广州进口鸦片的统计中。1833年葡萄牙船输入2,600箱，已在该年“广州鸦片贸易库存报告”中列明了进口箱数，而在同年的“广州进口贸易统计”内则漏计了这笔数量。根据以上情况推算，鸦片战争前10年(1830—1840)鸦片输入共238,000箱，(平均每年24,000箱)总值约16,338.4万元。

^① 参阅李伯洋、蔡永贵、鲍正廷等著：《关于十九世纪三十年代鸦片进口和白银外流数量》，载《历史研究》，1980年，第五期。

1830—1840年广州鸦片输入数量及货值简表 表续3-3

年 份	印度输出量	输入广州的货值(包括各处的鸦片)	
	箱	箱	元
1830/1	17,546	21,849	14,960,695
1831/2	22,138	16,225	13,022,703
1832/3	19,483	21,609	14,079,600
1833/4	23,902	21,177	13,748,916
1834/5	21,011	21,885	14,225,250
1835/6	30,202	26,000	16,900,000
1836/7	34,033	28,307	19,814,900
1837/8	34,373	30,000	19,500,000
1838/9	40,200	35,500	23,075,000
1839/40	20,619	15,619	14,057,100
总 计	263,417	238,171	163,384,164

资料来源：《关于十九世纪三十年代鸦片进口和白银外流数量》，载《历史研究》1980年第五期。

从十九世纪20年代起，中国对外贸易由于鸦片输入的不断扩大，使中国对外贸易由长期出超变为入超，白银的流向也由长期流入变为流出。到19世纪30年代，鸦片走私日益猖獗，白银外流的数量也随之增加。但中国白银究竟外流了多少？有的估计在19世纪30年代平均每年外流1,000万两以上，有的甚至估计高达3,000万两。我们认为这些估计也是偏高的。对中国白银外流数量的估计，必须从整个进出口贸易的顺逆差和国际收支的总情况来考察。在19世纪30年代的10年进出口贸易差额中，前4年，即1830/1—1833/4年度，可根据《东印度公司对华贸易编年史》的统计进行订正；其后6年的贸易数字可参照《中华帝国对外关系史》有关资料加以推算。10年的进口总值共31,400万余元，出口总值为24,400余万元，计入超总值为7,000余万元，平均每年入超700余万元。除此以外，还有外商在商馆的维持费每年约8万英镑（约合36万余元），供应船的各项费用每年约40至50万元，中国行商历年拖欠

外商账款也不少(按南京条约规定赔偿商欠达300万元之多)。从以上情况来看,19世纪30年代,每年白银外流走私不计在内,估计在700万元,或略少一些,即合500万银两比较恰当^①。

除鸦片走私以外,其他凡是清政府禁止或限量出口的货物,如禁止出口的金、银、金属品和限量出口的生丝以及只准官卖的盐斤等,洋商无不尽其走私之能事。禁止出口的商品要走私,准许纳税进口的商品也要偷漏。伶仃成为外商走私和偷漏的大本营,大批私货通过伶仃运销到东南沿海各个港口。清政府的行商管理制度对这些横行无忌的洋行商人很难取得制约效力。

洋行商人通过鸦片走私等违法活动,业务日益扩大,到19世纪20年代,中国和英、印贸易表面上虽然仍为东印度公司所垄断,但实际上,港脚洋行已占主要地位。1820年,英商输入广州货物1,498万元,其中由港脚洋行进口的达1,013万元,占67.6%,英商从广州输出共1,362万元,其中港脚洋行出口达508万元,亦占37.3%。1820年以后,鸦片贸易疯狂发展,港脚洋行势力更加雄厚,经营比重经常占英商进出口贸易总额的60%至70%。而东印度公司经营的商品则越来越局限于茶叶出口。详见下表:

表绪 4-4

英东印度公司与港脚洋商对华贸易比重的变化表 单位:千元

年份	输 入					输 出				
	总计	东印度公司	%	港脚洋行	%	总计	东印度公司	%	港脚洋行	%
1817	13,695	5,045	36.8	8,650	63.2	9,769	6,127	62.7	3,642	37.3
1820	14,984	4,856	32.4	10,128	67.6	13,616	8,535	62.7	5,081	37.3
1825	21,218	5,517	26.-	15,701	74.-	13,457	8,213	61.-	5,244	39.-
1830	21,897	4,514	20.7	17,293	79.3	13,049	7,757	59.4	5,292	40.6
1833	23,457	4,358	18.6	19,099	81.4	13,446	7,668	57.-	5,778	43.-

资料来源: H. B. Morse 著: 185. 3。

^① 参阅:《关于十九世纪三十年代鸦片进口和白银外流数量》载《历史研究》,1980年,第5期。

这些异常猖獗的港脚商人，随着他们势力的扩张，对清政府和东印度公司的矛盾日益尖锐。他们既不满意清政府对贸易的限制，又反对东印度公司的垄断，极力鼓吹对华采取强硬态度。

自从19世纪初英国棉纺织业发展起来以后，经营与棉纺织业有关的资本家在英国社会上逐渐占有统治势力。广州洋行在20年代前后就利用新加坡作为转口口岸，经营英国的棉纺织品进口，与渴望扩大中国市场的英国棉纺织业势力集团建立关系，并成为他们的在华代理人。英国棉纺织品不能打开中国市场和广州港脚洋行在华受到一定限制很自然地把英国工业资本家和在华洋行的利益结合起来。1834年，东印度公司对华贸易特权被撤消。洋行商人成为英国对华贸易在中国的唯一代理人。在他们的活动下，英国政府开始酝酿着一场肮脏的侵略战争。

鸦片贸易的发展已经给予腐朽的清政府以严重的威胁。30多年来鸦片流毒越来越广，包括兵丁在内普遍吸食鸦片，白银外流又造成国内银荒。兵弱银荒动摇了清政府的统治基础。正如马克思所说：“中国政府终于到了再不能不采取坚决行动的地步”了。1838年11月，清政府任命林则徐为钦差大臣到广州查禁鸦片。1839年3月10日，林则徐到达广州，采取严厉措施。大鸦片贩子查顿和孖地臣等，有的被驱逐出广州，有的闻风逃回英国。随后，这些鸦片贩子和英国的产业资本家们就积极筹划用武力进行干涉。他们向英国政府提供情报，出谋划策，列举要求条款等。代表资产阶级利益的英国政府，就是根据这一批人的意见，于1840年6月28日发动了可耻的中英鸦片战争。1842年8月29日，清政府同英国侵略者签订了各项丧权辱国的南京条约，包括开放广州、厦门、福州、宁波、上海五口对外通商。从此，中国逐步沦为半殖民地半封建社会。

上 篇

鴉片戰爭到甲午戰爭時期
(1843—1894 年)

第一章 鸦片战争到甲午战争时期的对外贸易

第一节 对外贸易概况

第一目 上海对外贸易的发展和在全国所处地位

上海是中国南北沿海交通枢纽，富饶长江流域吞吐的咽喉。早在开埠之前市面已很繁盛，不少洋货也已从上海进口转销江南一带。道光十八年（1838年）狄昕在奏摺中就提到：“上海县地方，滨临海口，向有闽粤奸商，雇驾洋船、就广东口外夷船（即伶仃洋面鸦片走私趸船），贩卖呢羽杂货并鸦片烟土，由海路运至上海县入口，转贩苏州省城并太仓、通州各路，而大分则归苏州，由苏州分销全省及邻近之安徽、山东、浙江等处地方……凡外县买食鸦片者……大县每日计银五六百两，小县每日计银三四百两不等，兼之别项兴贩，每年去银不下千万”。^①这样大量的洋货经由海道输入上海，在数量上虽然没有精确的统计，但邻近上海的广大江南地区，在开埠前显然已经成为鸦片和洋货的销售市场了。

中国出口茶叶的产区大都接近上海，不仅江西、安徽、浙江所产茶叶运到上海一水可通，就是福建武夷山的红茶，运到广州，全程需时6周或2个月，而运至上海，则一般只需28天左右。^②“次等

① 《筹办夷务始末补遗》，道光朝，第四册，第945—946页。

② R. Fortune著，《A Journey to the Tea Countries of China》，p. 262—270。摘自姚贤镐，前引书，第三册，1542页。

红茶,上海收购成本要比广州低百分之十至十五;绿茶低百分之十至二十”。^①中国出口的生丝,大部分产於江浙的太湖周围,距上海很近。产丝最多的湖州府距上海只有两三天路程,中间河流四通八达,内地丝贩只要“花五六元就可雇一条小船运 80 到 100 包生丝[到上海]”。^②因此,鸦片战争后,贸易重心逐渐由广州移至上海。据马克思、恩格斯论中国一书中的统计资料,到 50 年代初,上海即远远超过广州成为中国最大的贸易口岸了。^③

鸦片战争后,特别在第二次鸦片战争后,中国对外贸易发展比较迅速。战前 1834/5—1839/40 年度,平均每年进出口总值约 6,188 万元,合 3,972 万关两,到战后 1867 年海关正式编制全国贸易统计时,进出口总值已扩大到 11,462 万关两较战前增加 1.9 倍。到 1894 年进出口总值进一步增加到 29,021 万关两,较战前增加 6 倍以上。其中上海对外贸易要占到全国进出口总值的一半以上,特别在进口方面,占全国进口总值的 60% 以上。

表上 1-5

全国和上海进出口货值增长趋势表 单位:千关两

年份	进 口 净 值			出 口 货 值			进 出 口 总 值		
	上海	全国	上海占 全国%	上海	全国	上海占 全国%	上海	全国	上海占 全国%
1867	39,795	62,459	64	26,237	52,158	50	66,032	114,617	58
1873	43,891	66,637	66	37,553	69,451	54	81,444	136,088	60
1886	58,121	87,479	66	31,310	77,207	41	89,431	164,686	54
1894	93,256	162,103	58	58,422	128,105	46	151,678	290,208	52

资料来源:各年海关贸易统计。

但是按外币计算,贸易的增长并不显著。原因之一是从 70 年代起,银价跌落,汇率紧缩。1867 年,按每海关两平均折合英金 6

① 《北华捷报》,1850 年 12 月 7 日。

② 阿礼国:《关于上海生丝贸易的报告》,载《北华捷报》,1850 年 11 月 18 日。

③ 《马克思、恩格斯论中国》,98 页,人民出版社。

先令 9³/₈ 便士计算，全国进出口贸易总值为 3,904 万英镑，到 1894 年，汇率缩到 3 先令 2³/₈ 便士，^① 进出口总值为 4,640 万英镑，则仅增长 19%。其次，在 1887 年 4 月九龙和拱北设关以前，广东沿海各地与香港、澳门的进出口贸易有不少是利用民船通过常关或走私进行的，并不到广州海关报关，也未列入海关统计。这个数字有多大？以设关后的翌年（1888 年）为例，这年两关进出口总值为 3,689 万关两^②，约合当年全国进出口总值的 17%。当然这个数字并不完全等於海关统计中漏列的数字，但显然在 1887 年以前，至少有 10% 左右应属过去未列入海关统计的数字。

再从另一个角度来看，进出口货物的市场平均价格趋於下降，以 1873 年物量指数为基数，进口物量到 1894 年增加 130%，出口货物增加 98%^③。因此，尽管按海关两和按英镑计算贸易增长的速度有所不同，但进出口物量的较大幅度增长，则标志着对外贸易是以较快速度发展的。

第二次鸦片战争后，陆续增辟长江和华北各口，上海在中国对外贸易中的地位更加重要。“各国来华贸易之大号帆船及定期轮船，大多仅以香港或上海为目的地，其余别埠输出之土货，大抵先用轻便之西式纵帆船、横帆船、鸭尾船等，运到港沪二处，再行转船出口”。^④“凡行销北方及长江各埠之洋货，辄先运沪存储，以便转运外埠。1859 年 1 月 1 日起至次年 6 月 30 日止，历时一年有半，[上海]复出口数量，无甚差异，平均每半年计银 85 万两弱。迨自 1860 年 7 月至 12 月底，半年之间，复出货值，骤增至 367.79 万两，以后三年，续有进展，1861 年计值 447.10 万两，1862 年计值 600.75 万

①② 见各年海关统计报告。

③ 进出口物量指数，系按修正后的（即进口按到岸价格，出口按离岸价计算。见下文“出入租问题”）各年进出口货值，除当年的物价指数。（见姚贤镐前引书，1593 页）。

④ 班思德编：前引书，114 页。

两, 1863年则更增至 931.18 万两”。^① 到十九世纪末, 尽管有的远洋航线也直达某些北方口岸, 但是由于大多数远洋轮船都集中於上海, 而沿海沿江各埠与上海的水陆交通又很方便, 上海仍不失为中国对外贸易的转运中心。1894 年上海从国外进口总值 9,326 万关两,^② 其中有 6,261 万关两, 占 67% 是转运到其他通商口岸的; 出口总值 5,842 万关两, 其中来自其他通商口岸通过上海转口出口数有 2,905 万关两, 为出口总值的一半。除上海外天津和汉口是中国两个较大贸易口岸, 1894 年, 天津进口洋货净值 2,177 万关两, 其中直接从国外进口净值仅 455 万关两, 而由上海转口输入的则达 1,311 万关两, 达天津进口总值的 60%。汉口进口洋货净值 1,624 万关两, 其中直接从国外进口净值仅 1.4 万关两, 而由上海转口输入的则达 1,558 万关两, 占 96%。

表上 2-6

上海进口货物转运到其他口岸情况表

单位: 千关两

年 份	直接从 国外进 口净值	占全国 进口总 值%	转口运往国内其他口岸					上海本 口岸进 口净值	占上海直 接从国外 进口净值 的%
			华北 口岸	华中 口岸	华南 口岸	合计	占上海 进口总 值%		
1867	39,795	33.7		28,651		28,651	72.7	11,144	28.1
1877	48,345	66.01	10,023	23,706	524	34,253	70.85	14,092	29.15
1887	60,632	59.29	18,540	25,571	1,012	45,123	74.42	15,509	25.58
1894	93,256	57.53	21,428	40,291	895	62,614	67.59	30,227	32.41

资料来源: 各年海关贸易统计报告。

注: 直接从国外进口净值: 系从国外进口总值减洋货复出口到国外, 但不包括其他口岸进口洋货转运到上海的货值。上海本口岸进口净值: 系进口净值减转口运往国内其他口岸, 但不包括国内其他口岸进口的洋货转运至上海的货值。

① 斑思德编: 前引书, 80 页。

② 另有 41.5 万关两转口去朝鲜。

表上 3-7
上海出口货物来自其他口岸经上海转口出口情况表
单位：千关两

年 份	出 口 总 值	来自其他口岸经上海转口出口							上海本 口岸对 外出口 占上海 出口总 值的%			
		来自其他口岸的商品					扣 除	合 计		上海本 口岸对 外出口 货值		
		华 北 岸 口	华 中 岸 口	华 南 岸 口	由香港 转来	转运到国内 其他口岸					留 上 海	
1867	25,332		27,812				7,502	5,069	15,241	57.86	11,091	42.12
1877	29,411	3,868	25,122	7,068	861		14,732	7,621	15,466	52.59	13,945	47.41
1887	33,501	9,069	26,593	5,974	3,379		20,062	6,222	18,731	55.91	14,770	44.09
1894	58,422	11,293	37,461	4,607			16,044	6,269	29,048	49.72	29,374	50.28

资料来源：各该年海关贸易统计报告。

第二目 对外贸易的国别地区

19世纪40—50年代，世界市场尚未获得充分发展，中国对外贸易仍以英国和英属印度为主。对欧洲大陆的贸易，基本以英国为转运中心，先集中到英国，然后转运到欧洲其他国家。占中国进口比重最大的鸦片来自英属印度。香港是个转运口岸，香港对华贸易有很大部份属于英国的转运贸易。因此，包括英国属地在内，中国对英帝国贸易，在70年代以前，进口经常在80%至90%左右，出口在60%至70%。70年代以后，由于航运和电讯的发展，中国和欧洲大陆的直接贸易扩大，英国已不能从中操纵。到90年代，中国对欧洲大陆的出口贸易已经远远超过英国本土，随着各国对华直接贸易的发展，英国在中国对外贸易中所占比重逐步下降。特别在19世纪后期，华茶输英锐减，中国对英本土的出口贸易，下降尤为明显。到1894年竟下降到仅占全国出口总值的9%。但是在进口贸易中，由于印度大量鸦片进口，英印仍占30%以上。

中国对美贸易以出口为主，1872年出口最多的一年达1,194万关两，占全国出口总值的15.9%，而进口到1894年最多的一年也仅占全国进口总值的5.6%。1869年中俄“陆路通商章程”修订后，输俄华茶逐步增长，到1894年，中国对俄出口达1,102万关两，成为中国对外贸易的重要对象。但进口贸易不大，从未超过全国进口总值的1%。而且就上海而论，对俄贸易更不占重要地位。日本自被迫对外开放以来，对华贸易逐步增长，一般占中国进出口贸易总值的3%左右。到90年代，增长较快。1894年进出口总值达1,839万关两，占全国进出口贸易总值的6%以上，其中80%以上是经上海进出口的，在中国对外贸易中占有一定地位。中国对南洋贸易包括新加坡、菲律宾、暹罗、安南、荷印，部份由香港、澳门转口。除香港转口外，贸易额不大，一般占全国进出口贸易总值的3%左右，大部份是从华南口岸进口或出口，上海所占比重更小，一般占1—2%。中国对澳门的贸易，从1887年拱北设关之后开始有统计，

上海和全国进出口贸易的国别和地区比重变化表

年份	地区	英	美	印	俄	欧洲大陆	港	新加坡	非	暹罗	安南	荷印	澳门	日	朝	其他	
		%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
进																	
1867	上海	39.7	1.5	47.9	—	0.1	4.7	0.3	0.9	0.2	0.7	0.4		4.4		1.7	
	全国	26.3	1.7	44.6	0.2	0.1	19.8	1.2	0.8	1.2				3.1		0.6	
1877	上海	39.7	2.2	38.6	0.1	1.6	10.4	1.2	0.1	0.1	1.7	0.2		5.7		1.2	
	全国	26.3	1.5	25.9	0.1	1.2	36.3	1.4	0.1	0.6				4.8		0.8	
1887	上海	40.6	5.4	9.4	0.1	3.8	31.7	1.1	0.1	0.1	0.3			8.7		0.6	
	全国	24.6	3.3	5.3	0.1	2.5	55.3	1.3	0.1	0.1		1.3		5.8		0.5	
1894	上海	30.1	9.2	20.6	0.7	5.5	22.6	1.7	0.1		0.7			8.7		1.5	
	全国	18.1	5.6	12.7	0.6	3.5	49.8	1.4	0.1	0.1	0.7		1.9	5.5	0.3	0.4	
出																	
1867	上海	73.1	14.8	0.9	0.1	7.7	①	0.7	0.1	0.2	0.2	0.4		3.3		5.3	
	全国	57.6	13.7	0.6	1.6	4.1	14.0	0.7	0.3	0.2				2.7			
1877	上海	53.7	16.7	2.7	0.2	20.6	1.5	1.4	0.1	0.1	0.2	0.7		4.4		2.9	
	全国	41.2	11.8	0.9	5.8	9.1	22.6	1.4	0.3	0.3	0.2			2.8		0.9	
1887	上海	28.5	17.6	2.4	1.9	34.2	6.9	1.3	0.2	0.2	0.1	0.5	1.8	4.4	0.5	3.2	
	全国	19.2	10.4	0.9	8.9	13.4	36.6	1.6	0.3	0.4	0.1			2.5	0.2		
1894	上海	14.7	19.4	4.4	2.2	32.2	12.4	0.8	0.2	0.4	0.4	0.4	1.3	12.5	0.7	1.4	
	全国	9.7	12.8	2.7	8.6	14.9	39.7	1.5	0.2	0.4				7.2	0.7	0.9	

资料来源：全国欧美日部份摘自姚贤镛前引书，1594/61页，其余按各年海关统计核算。进口部份未减除复出口。

注：① 1867年上海海关关册把对香港出口列入“口岸贸易”项目统计，是年，经上海口岸对远洋和香港共转运出口土货1691.7万银两，对香港纯出口数无法计算（见1867年海关各口岸贸易报告第二册第21页）。

但全部从华南出口。

从上海与香港的贸易关系看，到 1894 年，上海自香港进口逐步上升到占 22.6%，对港出口亦上升占 12.4%。再从全国对香港的贸易关系看，则自港进口达 49.8%，出口达 39.7%，香港的转口地位，日益突出起来。

第三目 进出口商品结构的变化

19 世纪中国对外贸易基本以少数商品为主。

一、进口商品：鸦片、棉织品、呢绒和五金是早期西方来华推销的重点商品，而以鸦片和棉织品数量最大。这两项商品在 60 年代以前经常占中国进口商品总值的 70%—80%。呢绒在早期进口所占比重较大，以后逐渐减少，到 1894 年仅占全国进口贸易总值的 2%。其余商品数量较大的有棉花，来自印度等地，但上海进口数量较少，主要输往华南一带，进口数量也逐步减少，到 1894 年下降到 56 万关两，仅占进口总值的 0.3%。食品类，包括糖、米、海产品等，主要来自南洋一带。海产品有一部份来自日本，早期进口相，同不大。其他则是品种繁多而数量不大的零星商品。随着中国对外贸易的发展和市场的扩大，各类进口商品的消长变化虽然不尽但数量的杂项商品进口数额则日益增长，特别到 19 世纪 80 年代，不仅增长速度快，而且新的商品陆续进入中国市场并日益扩大。如南洋进口的糖、米、海产品，1867 年进口货值为 329.8 万关两，占进口总值的 4.8%，到 1894 年即增长到 2,440.8 万关两，达进口总值的 15.1%。19 世纪 70—80 年代新发展起来的进口商品如煤油、安尼林染料和机器等新商品，到 1894 年达 1,029.4 万关两，占进口商品总值的 6.3%。五金进口增长到 752.7 万关两，占进口总值的 4.6%。其他零星商品中，仅火柴（包括火柴原料）、油漆、肥皂、洋针、玻璃制品、西药、蜡烛，水泥及丝制品九项商品即达 469 万关两，占进口商品总值的 2.9%。这些杂项商品的增长，降低了鸦片和棉纺织品在进口贸易中的比重，由 1867 年占进口总值的 67.2%

下降为 1894 年的 52.7%。

随着西方资本主义的发展，工业产品和矿产品进口逐步扩大。进口商品中比重最大的鸦片，在 1867 年占进口总值的 46.1%，到 1894 年则下降为 20.6%，而属于工业产品的棉纺织品则增长很快，到 1894 年进口货值较 1867 年增长达两倍半，比重由 1867 年的 21.1% 上升到 1894 年的 32.1%。总的说来，1894 年进口的工矿产品，包括棉纺织品、呢绒、棉麻混纺织品、五金、染料、机器、面粉、煤、煤油以及上面提到的火柴、洋针等九项小商品，计值 8,271 万元，占进口总值的 51%，如果除去南洋等地进口的糖、米、海产品以及其他零星商品，则西方工业产品进口所占比重更大。

全国各主要进口商品的比重变化表 表上 5-9

年份	鸦片 %	棉纺织 品(包 括棉 纱等) %	呢 绒 %	丝麻 交 织 品 %	五 金 %	棉 花 %	糖 %	米 %	海 产 品 %	煤 油 %	安 尼 林 染 料 %	机 器 %	火 柴 %	煤 %	其 他 %
1867	46.1	21.1	10.7	0.1	2.4	7.4	1.2	1.6	2.1				0.1	1.6	5.7
1877	41.3	25.7	6.6	0.2	5.9	2.1	2.2	2.2	2.6				0.4	1.5	9.4
1887	27.3	36.2	5.3	0.1	5.7	1.4	1.2	2.7	3.7	1.3	0.8	0.4	0.7	1.8	11.4
1894	20.6	32.1	2.2	0.1	4.6	0.3	5.9	6.1	3.2	4.9	0.7	0.7	1.1	2.1	15.7

资料来源：各年海关贸易统计报告，按进口净值计算（即扣除复出口数字）。

二、出口商品：茶和丝是西方来华搜购的主要商品。19 世纪 70 年代以前丝茶出口货值经常占全国出口商品总值的 80% 左右。以 1867 年为例，这年丝茶出口共 4,530 万关两，占全国出口商品总值的 86.8%。其他出口数量较大的有绸缎、棉花、食糖等，这三项商品共出口 280 万关两，占 5.4%。其余品种繁多的零星商品共 406 万关两，占 7.8%。

棉花原来是一项进口商品。1861 年至 1865 年美国内战时期，世界棉花供应紧张。中国棉花曾大量出口到英国。1864 年经上海输出达 44 万担（内 33 万担直接输往英国，10.6 万担经香港转

口)①,但随即恢复到原来水平。就全国而论,有些年份出口仅1万余担,有些年份3—4万担,但从未超过10万担。从19世纪80—90年代起情况发生变化,主要是日本棉纺织业发展起来,中国棉花就近大量输往日本。从1888年起,出口量突增到20.3万担,计值222.3万关两,远远超过进口棉花的数量。1894年更扩大到74.7万担,计值736.1万关两,占出口商品总值的5.7%,几乎全部从上海出口到日本。

糖也是一项既进口又出口的商品。在早期以出口为主。广东和台湾的糖曾大量出口到欧美,但也有很大一部份是中国糖先运到香港,然后经过加工,作为洋糖进口,以避免厘捐杂税,享有子口半税待遇。1884年出口最多时达157万担,计386万关两,占全国出口商品总值的5.7%。但是糖的出口并无多大发展,到1892年即降到低於糖的进口额②,1894年出口货值降到244万关两,不到出口商品总值的2%。

从19世纪70—80年代起,出口的新小商品逐步增长扩大。1873年,羊毛、牛皮、豆类、植物油、烟叶、草帽鞭等六类商品的出口货值共40.3万关两,到1886年即增长到388.9万关两,1894年更增加到1,000.7万关两,占出口商品总值的7.8%。杂项商品和新商品的生长,降低了茶丝在出口贸易的比重,到1894年,这两项商品下降到仅占全国出口商品总值的51.1%,而其他所有各项商品的比重则上升到48.9%。

杂项商品和新商品的发展和以下一些情况是分不开的。其一,由於这些商品价格低廉,特别19世纪70年代以后,“欧洲银价的跌落及银两对英镑逐年贬值的结果,使商人觉得以进口贷款购买中国土产运回比购买银行汇票汇回本国更为有利。因此,他们更

① 上海海关贸易统计报告,1894年。

② 中国出口的是土糖价较廉,而进口的是砂糖价较昂。因此,如果按量计算1892年进口53万担,而出口达79万担,却是多于进口。

全国各主要出口商品的比重变化表

表上 6-10

年 份	丝 %	茶 %	棉花 %	糖 %	绸缎 %	牛皮 %	羊毛 %	豆及饼 %	烟叶 %	草帽 %	植物油 %	其 他 %
1867	28.5	59.7	0.8	0.8	3.8					0.1		6.1
1877	26.9	49.4	0.5	5.6	6.8	0.7	0.1		0.2	0.9		8.9
1887	28.7	35.-	0.8	2.2	7.8	1.-	0.5	0.1	0.7	4.4	0.3	18.5
1894	26.2	24.9	5.7	1.9	6.6	0.9	1.6	1.9	1.-	2.-	0.8	26.5

资料来源：各年海关贸易统计报告。丝，包括废丝及蚕茧。

注意于发掘适合于国外市场的中国产品，许多中国产品的出口数量因之大大增加，一些过去没有出口过的新商品也大量发展起来”。^①以羊毛为例，1873年每担平均7.95关两，按当年平均汇率每关两6先令5便士计，每担羊毛须英金2.55镑，到1894年，每担平均价格9.24关两，而汇率降到每关两3先令 $2\frac{3}{4}$ 便士，每担只须英金1.48镑。^②其二，航运业的发展，降低了货运价格“1857年东方半岛轮船公司(P. & O. S. N. Co. 通称大英轮船公司)的“玛丽·伍德夫人号”轮船，由英国南安普顿港经苏伊士早道联运到上海的运费每吨36英镑，回航100元(38镑10先令)。^③到1878年，垄断英国和上海航运的5家轮船公司协议制定的高运费每吨也仅3英镑15先令。^④低值的商品只有在运价低廉的情况下才能获得大批买主。

① 海关贸易报告，1876年，第一部分，第81页。

② 海关 Decennial Report, 2nd issue 1892—1901, p. XXIV.

③ 马士著：前引书，第386页。

④ 《北华捷报》，1881年4月5日，英领事关于运费竞争的报告。

第四目 出入超问题

甲午战争以前,海关编制的贸易统计,除少数几年外,每年都是进口大于出口。但实际情况并不如此,因为当时海关统计的进出口货值是按各地的市场价格计算出来的。所谓市场价格,在进口货方面,除到岸价格(C. I. F. 价,即国外售出价加运费加保险费的价格)外,还包括关税、厘金(1887年后对鸦片实行税厘并征)、码头各项费用和进口商利润等,实际上是进口货在中国市场上卖出的价格,要比到岸价格为高,作为进口贸易的统计,实际上是高估了。在出口货方面,按市场价格计算,和离岸价格(F. O. B. 价,即出口口岸的船上交货价格)比较起来,实际上是出口商在市场上买进出口货物的价格,并不包括出口税和各项费用,要比离岸价格为低,作为出口贸易的统计又低估了。1889年,海关也发现这个问题,对这年进出口统计提出修正如下:①

进口货市价	11,089 万关两	出口货市价	9,695 万关两
除进口税及鸦片厘金	763 万关两	加出口税	639 万关两
除佣金及各项费用7%	723 万关两	加佣金及各项费用3%	775 万关两
进口货实价(到岸价)	9,603 万关两	出口货实价(离岸价)	11,109 万关两

修正结果,进口总值减少1,486万关两,为原进口货值的13.4%;出口总值增加1,414万关两,为原出口额的14.59%。结果由原来入超1,394万关两变为出超1,506万关两。直到1904年海关才修改进出口货物的计价方法,进口货一律按到岸价格,出口货按离岸价格计算。

从1864年到1894年的31年间,海关按市场价格编制的历年进口货值统计累计为267,692万关两,出口货累计为232,459万关两,进出相抵,入超35,233万关两。②但是按进口到岸价和出

① 海关《Returns of Trade at the Treaty Ports and Trade Report for the year 1889》, page 2.

② 历年海关贸易统计报告累计。

口离岸价修正后,则进口货值累计为 233,451 万关两^①,出口货值累计为 268,644 万关两,进出相抵为出超 35,193 万关两。这就改变了过去认为中国历来就有大量入超的观点。事实上,大量入超是 1894 年以后的事情。甲午战争前中国对外贸易的出超,说明西方资本主义国家还未能依靠近代工业产品输华取得贸易上的优势。如果减去大量鸦片输入,则出超更大。因此,在这一历史时期,西方对中国的贸易仍未完全改变鸦片战争前的格局,主要是搜购中国农副产品,用输入鸦片抵充对华贸易的不平衡,只是程度有所差别而已。

第二节 几项重点进出口商品

第一目 鸦片进口

一、鸦片进口的量值问题:鸦片是早期中国进口最大宗的商品,鸦片战争后继续高占进口商品的第一位。1843年,鸦片进口的数量估计为 36,699 箱,已经超过战前最高年份 1838 年 35,500 箱的水平,到 1858 年更增加到 61,966 箱^②,较 1843 年增加 25,200 箱,这是鸦片进口数量增加最快的一段时间。自此以后,因受国内土烟生产的影响,增加的势头减慢,但仍然有所增加。据海关统计,从 1865 年至 1894 年间,历年进口数量大体起伏在 6—7.5 万担左右,而以 1879 年的 8.3 万担为最高。1894 年的进口量为 63,051 担(不包括走私数),比战前 1838 年的 35,500 箱(约合 39,050 担)^③

① 1887 年开始征收鸦片厘金。但有的口岸,鸦片市价并不包括税金和厘金,或仅包括一部份税金和厘金。见海关各年的贸易报告。

② 马士著:前引书,第一卷,第 626 页。

③ 进口鸦片早期以箱为统计单位,后来按担计算,各类鸦片每箱的重量不一公班土、喇班土每箱 120 斤(即 1.20 关担),实际重量在 114 斤至 121 斤之间,白皮土、波斯土每箱 100 斤(即 1 关担)而实际重量在 98 斤至 106 斤之间。以上见马士著:《中华帝国对外关系史》,第一卷,198 页,和 1912 年上海海关年度报告。现统批每箱按 110 斤计算。

约增加 24,000 担。

但是仅凭海关统计很难看出鸦片进口的真实面貌。因为有相当数量的鸦片或者是走私进口，或者是经常关进口，并不包括在海关统计之内。南京条约只字未提鸦片贸易的处理问题。进口也不交纳任何关税，和战前一样，仍属走私进口商品。1858 年的天津条约，规定鸦片以“洋药”名义进口，每担征收进口税 30 两，开始成为合法进口商品。但从香港走私进口的鸦片仍然不少。

中国进口的鸦片都是从香港转口输入的。除正式向海关报关进口的以外，“其由帆船(中国民船)输入者，概系报经华南各地常关，尤以经由珠江口者为最多。……(1876 年)根据粤海关监督所辖常关征收进口鸦片捐税数目估计，每年由中国帆船装运入粤之鸦片约达一万五千担，而私运入省者亦不下八千担之多”。^①这个数量相当於全国按海关统计进口数量的 33%。1887 年 4 月，九龙和拱北两地设立海关，走私之风稍戢，但是並未根绝，只是数量较前有所减少而已。

从 1865 年起，海关统计中另列历年鸦片从产地运进香港的数量统计。一般认为，香港进口数量减去正式报关输入中国的数量，和香港本地消费以及复出口到其他地区地区的数量即为对中国的走私数量。香港本地消费量据海关称为数甚微。转口到美国的鸦片都是已经熬制的熟膏，每年大致有一二千小箱，折合生土约仅 500—1,000 担，致于去美国以外地区，则未有说明，为数亦不太多。总计香港本地消费加上复出口到其他地区的数量，从宽估算，平均每年约 2,000 担。按照上述情况，从 1865 年到 1894 年的 30 年中，香港进口量比海关统计输入中国的数量多 60.47 万担，减去香港消费和复出口到其他地区共 6 万担，计 54.47 万担，平均每年走私

^① 班恩德著，前引书，第 189 页。

进口 1.8 万担。^①

总计从 1843 年到 1894 年的 52 年中，按照我们的估算，鸦片进口的总数量约为 381.5 万担。见下表

1843—1894 年鸦片进口数量表
单位：担

年 份	进 口 量
1843—58	807,694 ^①
1859—64	425,440 ^②
1865—94(海关统计数)	2,037,149 ^③
1865—94(走私估计数)	544,737 ^④
共 计	3,815,020

资料来源：① 马士著：前引书，第一卷，626 页。原数为 734,267 箱，按每箱平均重 110 斤计算折成担。

② China Maritime Customs Special Series, no. 4, Opium 1881, p. 64. 原数量为 386,784 箱，系香港进口，按每箱 110 斤折算。原年度为每年 4 月 30 日至翌年 5 月 1 日，今即以之作为自然年度。

③ 根据历年海关贸易统计报告合计。

④ 海关鸦片专项统计合计。

至於鸦片的价格，总的来说是有稍稍下降的趋向。大体上在 1870 年前平均每担约 500 关两左右，在此以后下降到 400 关两左右。下降的主要原因是高价的白皮土在进口总量中所占比重有所

① 据 International opium Commission 1909 年度报告，“在 1887 年以前，据估计通过非法的途径运入中国的外国鸦片数量每年共约 20,000 担。九龙海关及拱北海关于 1887 年成立，并在香港、澳门附近设立了分卡，以检查木船贸易，其结果……从 1887 年以后，外国鸦片的走私数量可以估计为每年约 5,000 担。”（见姚贤镐前书，第二册，858 页）。但是实际情况是，1887 年至 1894 年香港鸦片到埠总数比海关统计的鸦片进口数量多 75,925 担，扣除这 8 年香港本销和转运美国数每年约 2,000 担，合计 8 年走私数量共约 59,925 担。（1891 年和 1892 年连续两年鸦片大量走私共达 18,000 余担，1894 年的走私进口数量特别小，这年香港鸦片到埠数量比中国海关进口统计多 3,648 担，扣除香港本销和转运美国的 2,000 担，1894 年走私数量约为 1,648 担）。

下降,低价的公班土,特别是喇庄土所占比重有所上升,扯低了鸦片平均单价。国内土烟的大量生产,按常理说,应对进口鸦片的价格有所影响。而相反地,土烟的价格却是跟随洋烟价格的上落而变动的,往往是洋烟价格的一半左右。^① 19世纪70年代以后,金贵银贱,对洋烟价格并无多大影响,因为印度也是银本位地区,直到1893年印度才改用金本位。^② 1894年,由于印度鸦片减产和增税等原因,每担价格约增加100关两,^③ 平均每担达528关两。

关于鸦片进口的货值问题,即使不包括走私数量在内,除1891年略低于棉织品(不包括棉纱等)外,长期占全国进口贸易总值的第一位。1867年占46.15%。以后由于棉纺织品等进口货值增大,鸦片进口的比重逐渐降低,但直到1894年仍占进口总值的26.2%(不包括走私数)。历年的进口货值,据海关统计,以1881年的3,759万关两为最高,1868年的2,354万关两为最低。1894年进口64,701担(包括走私数)每担528关两,共值3,416.2万关两,比战前1838年的39,050担,1,481.1万关两增加25,651担、1,354.4万关两。按货值计,增加91.4%。^④

自1843年至1894年的52年中,鸦片进口的累计金额(包括走私进口数),粗略估计约达18.88亿海关两之巨。^⑤ 此数,如按

① “1868年土烟价格约为洋烟的一半”。(见 Commercial Reports from British Consuls in China, Japan & Siam 1869, Shanghai, 1868, p.19).

1894年四川鸦片每担260关两,进口鸦片,平均每担528两,土烟也为洋烟的一半(见1894年重庆海关贸易统计79页)。

② T. R. Banister: 《A History of the External Trade of China》, p.152.

③ 海关贸易报告,1894年 p. ii.

④ 战前1838年进口鸦片35,500箱。每箱平均650元(平均每箱重110斤,合39,050担),按1.558元等于1海关两折算,合1,481.1万海关两。

⑤ 1843年至1894年共输入鸦片3,815,020担。1867年和1894年鸦片进口的平均价格分别为460.6和528.71关两。现按每担495关两计算,共计18.88亿关两。

1894 年米价每担 1.51^① 关两换算，大约相当於 12.5 亿担的米价，可供 4 亿人口 1 年粮食之用。

二、上海是鸦片进口的最大口岸：上海自 1843 年开埠后，迅速成为鸦片进口的重要口岸。1847 年从上海进口的鸦片估计为 16,500 箱，^② 1894 年增加到 32,550 箱（合 35804 担），分别占全国进口总量的 49.6% 和 57%。在上海进口的鸦片中，有相当数量是转口到其他口岸的。减去这些转口数量后，上海本口岸的进口量仍然很大。这样，上海就成为鸦片最大的进口口岸，最大的转运口岸和最大的消费口岸了。

表上 8-12

上海口岸的鸦片进口量、转出口量和净进口量表 单位：担

年 份	全国进口量 (不包括走私进口)	上海进口量		上海转口到 国内其他各 口岸数量	上海净进口量	
		数 量	占全 国 %		数 量	占全 国 %
1871	59,530	41,984	71	30,004	11,980	20
1881	79,074	54,002	68	35,269	18,733	24
1894	63,051	35,804	57	18,603	17,201	27

资料来源：各年海关贸易统计报告。

在上海转口的鸦片中，绝大部份是转运到宁波和长江流域中的几个分运口岸，如镇江、九江、芜湖、汉口，以及华北的天津、烟台、牛庄等口岸。在早期这些口岸输入的鸦片几乎全从上海转口，很少直接进口。19 世纪 70 年代以后，由上海转口输入的逐步减少，特别是临近中国土烟产区的汉口和华北 3 个口岸，到 19 世纪末减少得更为明显。

① 1894 年中国共进口洋米 644 万担，货值 974.3 万关两。

② 马士著：前引书，第一卷，403 页。另该书 626 页载：1847 年全国鸦片进口估计 33,250 箱。

鸦片从上海转口到各个口岸的数量表 单位：担

年 份	上海转 出口数 量	各口岸从上海转口进口数量								
		宁波	镇江	九江	芜湖	汉口	天津	烟台	牛庄	其他 口岸
1871	30,004	4,777	7,238	2,035		2,924	6,505	3,891	2,092	542
1881	35,269	8,757	10,790	2,101	3,613	3,505	3,566	1,859	374	704
1894	19,212	5,590	4,212	3,232	2,907	710	1,343	390	72	756

资料来源：各该年海关贸易统计报告。

三、中国土烟生产的发展：鸦片的大量进口，引起国内罂粟种植的发展。先从云南开始，逐渐扩展到贵州和四川。到 19 世纪 50 年代，“云贵四川境内之地，连畦接畛，种植罂粟花”。^①自 19 世纪 60 年代以后到甲午之前，罂粟种植面积又扩展到甘肃、陕西、山西、河北、河南、山东和关外的东北三省。甚至在江南，如安徽省的全椒、和州地区，江苏省的徐州地区、浙江省的温州和台州地区，福建省的北部地区也都广种罂粟。^②种植的土地开始是山区，以后扩展到平原。种植面积扩大，产量增加。1866 年估计土烟产量已有 5 万箱，1870 年达 7 万箱，^③已超过进口鸦片的数量。到 19 世纪 80 年代初，仅四川、云南、贵州三省的鸦片产量估计达 26.5 万担，如将其他各省产量一并估算在内，约达 40 万担以上。^④约为 1881 年进口量 8.77 万担（包括走私进口的数量）的 456%。^⑤1894 年中国土烟产量估计在 35—40 万担之间，按每亩产烟 3 斤计^⑥，占地

①④⑥ 翁同和：《通筹财用大源数陈管见疏》，咸丰六年（1856 年）。引自李文治编：《中国近代农业史资料》，第一辑，458 页。

② 同上书 458—463 页。

③ T. R. Banister 著：前引书 1834—1881，53 页。

⑤ 1881 年中国进口鸦片 79074 担，是年香港到货 89,688 担，差额 10,615 担，扣除香港本销及转销其他国家约 2,000 担，估计走私到中国 8,615 担。

1,166--1,333 万亩，价值约在 9,000 万至 1 亿关两之间。^①

种植罌粟与粮食争地，使产粮区反成缺粮区，而且“此物最耗地力，数年之后，更种他谷亦且不蕃”。对中国人力物力和地力的破坏十分严重。这种破坏性带来的祸害在平时已很显著，一遇灾荒就更严重。1876 年至 1878 年，华北各省发生连续三年的大旱灾，就是一个突出的事例。如山西省“自境内广种罌粟以来，民间蓄积渐耗，几无半岁之种，猝遇凶荒，遂至无可措手”^②。其结果，使得“田无栖粮，家无储粟，丁戊奇荒，其祸实由于此。……垣曲（今太原）产烟最多，饿毙者亦最众”^③。这里所述的只是山西一省的情况，其它华北遭灾各省，凡是种植罌粟的地区亦不例外。这次大旱灾，使得洋米进口较前大增。1875 年洋米进口不过 8.5 万担，1876 年增加到 57.6 万担，1877 年更高达 105.1 万担^④，同时鸦片的进口却因土烟受灾减产而增长到新的高峰。1875 年鸦片进口（不包括走私）为 6.29 万担，1876 年增至 6.98 万担，到 1879 年更高达 8.31 万担^⑤。这是有史以来鸦片进口最高的一年。其为害之烈，于此可见一斑。

第二目 棉纺织品进口

西方输华棉纺织品，品类繁多，以棉布、棉纱为大宗其他品种数量极微，如手帕、毛巾和其他零星棉织品，仅占棉纺织品进口总值的 10%—20%。

一、棉布：英国在 19 世纪初已是世界上棉纺织工业最发达的国家。鸦片战争后急于要打开拥有 4 亿人口的中国市场，但中国对进口棉布本无需要，广大农民中很大部份不仅自产棉花，並自纺

① 每担按 260 元计，见海关贸易统计报告，重庆，第 79 页。

② 曾国荃著，曾忠襄公奏议，卷八，页 18，“申明栽种罌粟旧禁疏”，光绪四年（1878），引自李文治编：《中国近代农业史资料》，第一辑，462 页。

③ 同上页注②。

④⑤ 见各该年海关贸易统计报告。

自织自用，还提供相当数量的商品布。因之，洋布进入中国市场时就遇到与土布竞销的问题。洋布是机器生产，外表美观均匀，但不及土布结实耐穿。这样，洋布的价格就成为销售的关键问题。“只有以低于中国土布的价格出售才能找到主顾”。^① 但是土布生产几乎可以不计劳动成本，作为商品出售，价格也很低廉。洋布只有贱价出售，或在早期物物交换时期，故意抬高丝茶作价，才能把洋布搭销出去。

1861—1865年，美国内战时期，世界棉花供应紧张，价格上涨，英国棉制品的生产成本增加，产量减少，对华出口大幅度下降。1861年上海棉制品进口货值估计为1,025万银两，到1862年猛降到415万两，直到1866年才回升到1861年的水平。^② 当时英国棉纺织业加重棉布浆料，一匹8磅重的棉布，浆料有3磅，经过长途运输，约15%棉布发霉。到上海后，只得以低价售给中国旧货商，再由商人染色后，掩盖霉点售与消费者。这是当时英国甚至以偷工减料来打入中国市场的一个事例。

美国是继英国之后对华输出棉布的国家。美国棉纺织业虽然远不及英国，但它是产棉国，比英国有着原料低廉的优越条件，特别是美国所产的，用粗纱织成的粗布，较适合于中国劳动人民的需要，贸易发展较快，但在售价方面仍然无利可图。

“机器生产物的便宜、与变革了的运输方法、交通方法……是征服外国市场的武器”^③。使洋布在价格上能同土布竞争的因素，主要在于洋布劳动生产率的提高。如以1829—1831年英国棉纺织工人棉布生产率每小时为100，1859—1861年提高到708，1880—1882年提高到948^④。加上苏伊士运河通航后，运费减低，洋布

① 《北华捷报》，1850年8月17日。

② T. R. Banister著：前引书，第90页，注59。

③ 马克思著：《资本论》，第1卷，549页。

④ 严中平著：《中国棉纺织史稿》，第56页。

的价格逐步下降。以本色市布为例，1867年每匹（7磅）为2.12关两，1876年以后就经常盘旋在1.19关两以下，下跌一半左右。^①

1871年英国驻华领事报告中提到：中国农民开始发现这种外国棉布比自己的便宜，在某种程度上，低廉的售价抵补了不耐穿的缺点，贸易普遍扩大了。从19世纪70年代开始，银价持续跌落，进口棉布价格本应随金贵而上涨，但由于西方棉布生产率提高后价格降低，抵消了金贵而有余，因此，洋布进口继续增长。19世纪70年代中期以后，洋布进口经常保持在1,000万匹以上，1888年达1,866万匹的最高峰，1894年1,379万匹，价值2,968万关两。^②

上海一直是洋布进口最大的口岸，自19世纪80年代末洋纱大量进口以后，华南各地采用进口洋纱自己织布，减少了洋布进口数量，洋布进口更集中于上海。1894年全国进口的1,379万匹洋布中，几乎有1,300万匹是从上海进口的。但是上海的实销量并不太大，大约只占进口量的20%多一些，且多数是较高档的货物。绝大多数转销到华北和长江各口。

二、棉纱：棉纱在鸦片战争前并不是一项重要的进口商品，全部来自英国。英纱支数较细，价格也高，不适宜于织造土布，因之进展不快。到1867年进口也仅3.4万担；计值145.6万关两。

棉纱作为重要商品进口是在19世纪70年代印度棉纱输入中国之后。印度于1861—1865年美国内战期间，由于棉价上涨，从棉花出口中赚得利润，积累资金，开始发展棉纱生产。产品以中国为主要市场，对华出口经常占印度棉纱出口的80%以上。从19世

① 海关《Decennial Reports》，1892—1901, Second Issue Appendix, p. XXii.

② 各年海关贸易统计报告。

纪70年代中期开始，中国棉纱进口逐步增长，到19世纪90年代增长特别迅速。1891年和1881年相比，十年中进口数量猛增六倍

表上 10-14

英印棉纱输华的增减变化表

单位：千担
单位：千关两

年 度	全 国 进 口		从 英 国 输 入		从 印 度 输 入	
	数 量	金 额	数 量	金 额	数 量	金 额
1867	34	1,456				
1871	70	2,091				
1876	113	2,839				
1881	172	4,228				
1886	383	7,816				
1889	679	12,961	50	1,077	628	11,884
1891	1,211	20,904	73	1,507	1,138	19,397
1892	1,304	22,059	49	1,003	1,255	21,057
1894	1,160	21,299	68	1,697	1,061	19,073

资料来源：各该年海关统计报告，及严中平《中国棉纺织史稿》58页。

以上。1892年达130.4万担的最高峰。1894年进口量为116万担，计值2,129.9万关两，比1867年的3.4万担增加112.6万担，增长33.1倍之多，其中绝大部分是从印度输入。

印度棉纱之所以能够大量销到中国，主要在于价格低廉。印度由于机器生产设备的改进，劳动生产率不断提高，生产成本降低，售价逐步下降。同时，印度同中国一样，也是以白银为货币计值单位，不受19世纪70年代开始的金贵银贱的影响。1873年进口棉纱每担平均价格47.16关两，以后不断下降，到1894年降到16.48关两，下降65%。而作为手纺纱原料的国产棉花价格却比较稳定。1873年上海出口棉花的平均价格为每担10.09关两，以后盘旋在11关两左右，到1894年时为10.99关两，且上升约9%。

表上 11-15

进口棉纱和出口棉花的价格变动比较表 单位：关两

年 份	进口棉纱(包括棉线) 每担	指 数	出口棉花 每担	指 数
1867	44.20	93.72	17.20	170.47
1872	27.88	59.12	13.31	131.91
1873	47.16	100.00	10.09	100.00
1877	22.10	46.86	11.07	109.71
1882	22.01	46.67	10.83	107.33
1887	19.07	40.44	10.92	108.22
1892	15.13	32.08	11.15	110.51
1894	16.48	34.94	10.99	108.92

资料来源：姚贤镐：前引书，第三册，1642,1645-6,1649页。

注：进口是起岸价格，出口是离岸价格。

在这种进口棉纱的价格不断下降，国产棉花的价格略有上升的情况下，中国农户与其买棉花纺纱织布，不如买进口棉纱来织布更为合算。加以印度棉纱支数较粗，适于织造土布，运输又较棉花方便，一些地区素来自纺自织的，就逐渐改为只织不纺。那些不产棉花的地区，甚至扩大了以洋纱织布的农村家庭工业。特别是华南地区，素来是依靠印度棉花纺纱织布，此时就逐渐减少棉花进口，增加进口棉纱。1867年全国棉花进口33.6万担，价值516.4万关两，其中从广州、汕头、厦门三个华南口岸进口达33.59万担，几占100%。全国棉纱进口3.4万担，计值161.6万关两，上述华南三口进口3.31万担，占97.4%。无论是棉花还是棉纱基本都是从华南三口进口，但这时棉纱进口还远低于棉花进口的数量。到1894年，上述华南三口进口的棉花下降到2万担，仅及1867年的6%，而棉纱进口则扩大到34.88万担，为1867年的10.25倍。上海是产棉区，棉花和棉纱本销的数量都不大。1867年上海棉花进口0.01万担，1894年进口也仅0.03万担。1867年上海棉纱进口仅0.12万担，1894年进口虽然增加到62.26万担，但其中54.27万担是

转口输往长江各口和华北几个口岸,12.4万担是复出口到国外,①上海本地销售仅4.41万担,不到全国棉纱进口总量的4%。

第三目 茶叶出口

一、茶叶出口贸易的消长变化:茶叶长期以来是中国出口的最大宗商品。鸦片战争前,广州出口的茶叶平均每年42.3万担②,以每担40元计,计值1,692万银元,约占当时出口总值的63%。如果包括从陆路运往中俄边境易货的茶叶约3万担在内,③共45万担,估值1,800万银元,折合1,155万海关两。

鸦片战争后,茶叶出口续有增长。据海关统计,1886年出口达221.7万担④,加上陆路在中俄边境易货17万担,共238.7万担,创历史最高记录。此后,出口数量盘旋下降,1894年下降为186.2万担,加上中俄边境易货7.7万担,共193.9万担,较战前仍增加3.3倍。另一方面,华茶出口受印度及锡兰(今斯里兰卡)、荷属东印度(今印度尼西亚)的红茶、和日本绿茶激烈竞争的影响,在世界茶叶出口量中,从鸦片战争前的独占逐步下降到1894年只占30.46%。

① 各该年海关贸易统计报告。

② 1832/3年度,广州出口茶叶40.4万担,1836/7年度44.2万担,平均每年约42.3万担。1837年茶叶出口占出口总额的63%。以上均见马士著:前引书,卷一,第191,233页,及H.B. Morse著:前引书,卷4,p.325。

③ 1820年销俄华茶10万普特,合2,77万担。(见吴觉农胡浩川著:《中国茶叶复兴计划》,97页,)

④ 这是海关统计数,另外未列入海关统计的还有:一、从汉口经樊城到中俄边境的,1886年估计约有17万担,这条路线在1888年曾达24.5万担,以后逐渐衰落(从1871年起海关列有数字,但未计算的在全国统计数字内)。二、从广东由中国帆船运到港澳,估计有5万担左右,这条路线直到1887年九龙、拱北设关后才纳入海关统计。三、西南边境陆路贸易如运至缅甸,中亚一带和中国帆船运至南洋及朝鲜等处,粗略估计,未列入海关统计的茶叶出口量约40万担左右,加上海关统计数,约达260万担以上。

表上 12-16

中国茶叶出口的量、值变化表 单位：千担、千关两

年 份	数 量	占世界茶叶出口量的%	金 额	占全国出口总值的%
1832/3—1836/7 平 均	450	100	11,553	63.-
1867	1,314	90以上	31,123	58.86
1886	2,387		35,089	44.53
1894	1,939	30.46 ^①	33,197	25.65

资料来源：1832/3—1836/7年每年平均数见上文。其余年份根据各年海关贸易统计报告。（1867年按海关调整数，1886、1894年经奥城到中俄边境数）

① 乌克斯著，中国茶叶研究社译：《茶叶全书》下册 119 页附表，按 1900 年比例算出。

二、华茶出口的国别对象：华茶出口以销英为主，约在十九世纪九十年代逐渐转以销俄为主，美国始终也是华茶的重要市场。

表上 13-17

华茶出口国别地区的比重变化表 单位：千担

年 份	出 口 量	销 往 主 要 国 别 的 比 重			
		英国 %	美国 %	俄国 %	其他 %
1868	1,441	79.26	13.47	0.92	15.25
1874	1,795	62.61	11.67	11.03	14.69
1886	2,387	39.77	12.75	32.22	15.26
1894	1,939	15.88	20.79	43.01	20.32

资料来源：各年海关贸易统计报告。

（一）英国素来是华茶的主要市场：鸦片战争前每年从广州出口的42.3万担茶叶中，销往英国的约占三分之二。战后初期华茶出口量的增长主要是由对英出口增长所致。英国政府循英商的要求，在1853—1865年间，曾六次降低茶叶进口税率，从每磅征税2先令2¹/₄便士下降到6便士，企图通过大量进口茶叶来提高中

国对进口鸦片的购买力,并扩大英国棉布对华输出^①。因之,华茶输英增长很快,到1868年增达100万担。

印度本不生产茶叶,东印度公司曾多次派人来华采集茶籽、茶树,招募种茶、制茶工人去印度从事生产。他们采取资本主义庄园制的大生产方式,采用机器制作,从种植到销售一竿子到底。到1869年已经是“印度茶之名竟噪於世”,^②但是当时“其能供应英国的数量还只占英国消费量的十分之一”。^③19世纪70年代以后,印度和随后的锡兰等地所产的茶叶与华茶的竞争加剧。这时“英国茶叶消费量的增加是由中国和印度分担的,而从去年起(1874—75年度),中国茶叶的销量开始停滞不前,全部增加的数字为印度所独有”。^④“在1888年庆祝印茶入英的五十年纪念的时候,他们宣布,印度和锡兰茶叶刚刚到达英国入口茶叶的百分之五十的标记”。^⑤到1894年,华茶输英下降到30.7万担。

(二)俄国是后起的消费华茶最大的国家:早在中俄《尼布楚条约》签订后,即有山西商人从汉口一带采购茶叶,溯汉水经樊城、

① 英国各种茶叶平均每磅进口税降低过程如下:

1843—1852年	2先令2 1/4便士
1853年	1先令11 1/4便士
1854年	1先令6 1/2便士
1855年	1先令8便士
1856年	1先令9便士
1858年	1先令5便士
1865年前	1先令0便士
1865年	0先令6便士

资料来源:1843—1856年:《北华捷报》1858年,1858年:T. R. Banister著:前引书,p. 49. 1865年:同上书,p. 61.

② 黄遵宪著:《日本国志》,卷38,叶8. 摘自姚贤镐,前引书,第三册,1186页.

③ C. M. C. <Tea>, 1888年,118页.

④ Commercial Report, 1875—76年,上海,p. 27. 摘自姚贤镐,前引书,1190页.

⑤ 黑默:《中国对外贸易》,63页.

然后驼运到中俄边境进行易货交易。1861年，俄国开放里海敖德萨港，华茶渐有由海运去俄国的欧洲部份。1862年，中俄签订中俄《陆路通商章程》(1869年修订)后，华茶自产地运往天津得免征厘金，於是有不少销俄华茶循陆路去恰克图。及后俄商又在汉口、九江设立砖茶厂，开辟水路运至俄国远东滨海地区，从此销俄华茶日益增长。当华茶销英衰落之际，正值销俄兴旺之时。1890年，销俄华茶(包括经汉口樊城运俄5.7万担)占中国茶叶出口总值的38.44%，已超过英国所占25.9%的比重。此后华茶即以销俄为主。

(三) 美国是华茶的重要传统市场：在鸦片战争前，从广州出口的华茶，约有三分之一销往美国，战后初期，销美数量仍仅次于英国。自华茶销俄兴起和销英衰落后，销美比重经常起伏於二、三位之间。自19世纪70年代起，受日本绿茶在美国市场竞争的影响，华茶销美未能随美国进口量的增加而比例上升。

三、贸易兴衰对生产的影响：鸦片战争后，茶叶出口的增长促进了茶叶生产地区的扩大。19世纪70年代前，茶农种茶一般有利可图。於是老茶区增加种植，新茶区开辟出来。有些地区拔除别种经济作物，改种茶叶。如福建武夷山北面，在1852年“上万英亩的土地都种着茶树，而且大部份土地显然是最近几年开垦和栽种起来的”。^①“茶叶昔无近有，[江西]蛟源西山最盛”。^②驰名中外的安徽祁门红茶，是当地人一个名叫胡元龙的“於前清咸丰年间(1851—1861年)，即在贵溪(祁门南乡的村名)开辟荒山五千余亩，兴植茶树”^③开始的。湖北省的羊楼峒，也是在咸丰年间由晋、

① R. Fortune 著：《Travels in the Tea Countries of China》，p.263.

② 彭斗山等著：同治十年(1870年)《江西安义县志》，卷一，页七十。摘自姚贤镐：前引书，第三册，1474页。

③ 《农商公报》，20期，政事。摘自彭泽益著：《中国近代手工业史资料》，第二卷，104页。

皖茶商“见该地适于种茶，始指导土人，教以栽培及制造红绿茶之法”。^①台湾省的淡水，“向多种植靛树，……兹者该境人心慕业茶之利，……乃改种茶树”。^②湖南省的浏阳本来是“家家种麻”，后来，“拔而种茶”。^③其他如著名的浙江省平水茶区，据有人考证，本来只有野生茶树，直到太平天国时，“大片荒山与部份林区，披荆斩棘，除石松土，尽皆栽种了茶树”。^④以上只是部份的例子，这充分说明，茶叶生产随着出口的增加而扩大，其影响的地区相当广泛。

从19世纪70年代到80年代，印度茶叶在英国市场同华茶展开激烈竞争，华茶价格下降，销量减少，以销英为主的福建红茶首当其冲。1891年比1882年，全国红茶出口量减少41万担，而福州一地的出口量就减少31.4万担之多。^⑤在生产上，福建的“几个从前最好的上等茶的产区，已经呈现了一幅凄凉景象。茶园被弃置不顾了，并且在许多情形下，甘薯或一些其他普通蔬菜在茶树附近滋生起来了”。^⑥原来种茶叶的农户，现在是“有田者归耕、无田者以砍柴为活……惟耕田有粮食兼有茶树者，每年铲掘二三次，无粮食者，茶山荒抛，不能随时照料”。^⑦以上是一部份地区的情况。总的来说，中国茶叶的出口总值下降不多，所以生产和种植面积还是有所扩展的。

四、产量估算：中国茶叶产量究有多少，素无可靠的统计。过去，中外人士曾作过各种不同估计，说法不一。现试图以外销量和

① 戴晓洲著：《湖北羊楼峒之茶叶》，摘自《国际贸易导报》，5卷，5期，185页。

② 《申报》，同治十一年五月十九日。

③ 《农学报》，第十二期，光绪二十三年九月。摘自姚贤镐：前引书，第三册1472页。

④ 陈一鸥著：《浙东茶叶剥削简史》，载《浙江文史资料选辑》，第11辑，1979年1月。

⑤ 海关《Decennial Report》，1882-91，福州，408页。

⑥ 海关《Decennial Report》，1882-91，福州，422/3页。

⑦ 光绪十三年，闽海关税务司汉南申文：《查访种茶各节问答》，摘自姚贤镐：前引书，第三册，1465页。

内销量的总销量,倒过来推算中国茶叶的生产量。计算标准如下:

外销方面:鸦片战争前每年以45万担为标准,战后以海关统计为标准。外销茶叶质量较高,按一般标准以10%折耗回复,使在估算上同内销茶叶口径一致。

在内销方面:我国人民虽早有饮茶习惯,且把茶叶列为开门七件事之一,但消费水平很不平衡。大致西北少数民族地区、大城市和产茶区的城镇高些,广大农民就低些,过去有关著作对中国人均消费茶叶数量估计偏高,参照第一次世界大战前日本人均年消费量0.61磅,^①鉴于当时中国较为贫穷,按目前市秤估计,每人每年平均消费量订为0.5市斤(每担合目前市担1.21市担)。

中国人口数量方面:鸦片战争前估计为4亿,1894年4.15亿。

根据以上标准粗略估算战争前后,中国茶叶产量列表如下:

表上 14-18

鸦片战争前和1894年中国茶叶生产的量、值估算表

	1832/3—1836/7 五年平均			1894年			1894年比1832/3— 1836/7平均年增加	
	万关担	占产量 %	万关两	万关担	占产量 %	万关两	万关担	万关两
内销	165.29	76.78	1,414.06	171.48	44.32	1,467.01	+6.19	+52.95
外销	(45)		769.95	(193.90)		3,317.63	+(148.90)	+2,547.68
合干毛茶	50	23.22		215.44	55.68		+165.44	
产量	215.29	100.-	2,184.01	386.92	100.-	4,784.64	+171.63	+2,600.63

编制说明:

内销量:按每担1.21市担折算。

外销量:括弧内数字是实际出口量,按10%折耗回复成干毛茶。1832/3—1836/7年度的数字见前文,1894年的数字包括经奥城销俄的出口量,比海关统计多7.7万担。

价格:外销价格均按1894年海关统计平均每担17.11两计算,内销价格按外销价一半计算。

生产量:茶叶生产基本上是商品生产,即以当年产销互代。

① 威廉·乌克斯著:《茶叶全书》,下册,130页。

从上表可以看出,中国对外贸易开放后,茶叶生产有了很大发展,茶叶外销量很快超过内销而成为茶叶生产扩大的主要因素。茶叶出口的高峰时期是在19世纪80年代,但即使到1894年,茶叶生产的扩大仍较鸦片战争前增长171万关担,产值增加2,600万关两。外销占产量的比重由23%增长到56%。

五、种植面积:中国茶树大多数种植在山坡上,也有种植在屋旁地边,有相当一部份是分散零星种植的,很难估算种植面积。过去一些著作估算的种植亩数,高低相差很多。现以上表的总产量按每市亩产毛茶50市斤,^①推算种植茶叶的面积。另外,中国茶叶是以一家一户为单位的小生产,每一农户种茶面积不可能很多,如以每户平均种茶4市亩,每户人口平均5人计,则种茶面积、茶农户数和人口列表如下:

表上 15-19

中国茶叶种植面积、茶农户数和种植人口估算表

年 份	生 产 量		种植面积 万 市 亩	种植户数 万 户	种植人口 万 人
	万关担	折合万市担			
1832/3—1838/7 年度、每年平均	215.29	260.50	521.-	130.25	651.25
1894	386.92	468.17	936.35	234.09	1,170.45

上表只估算茶农人口,如将采茶季节工、制茶临时工、茶贩、茶号、茶栈的职工和资本家,城镇茶馆职工以及出口行的职工等计算在内,则依靠茶叶产销为生的人可能在一二千万人之间,约占全

① 主要参照吴觉农等估计亩产45斤估算,但鉴于吴氏估算的时间约在1935年,距1894年相差41年,茶农生产积极性较前衰退,19世纪产量应多些,故按50斤计算。

国人口的3%—4%。

第四目 生丝出口

生丝是早期西方来华搜购的主要商品，出口数量仅次于茶叶，但发展速度很快。在东印度公司垄断末期的1830/1—1833/4年度的四年中（生丝出口发展比较正常的年份），平均每年出口货值240万元，^①合154万关两。约为当时出口总值的12%。到1894年，生丝出口货值已扩大到3,360万关两，^②较战前增加约21倍，占中国出口商品总值的26%，已超过茶叶高踞中国出口商品的首位。

一、国内货源情况：中国出口的生丝在早期基本都是手缫的白土丝。直到1880年，白土丝出口仍占生丝出口总值的90%以上^③。其余则是一些杂丝，如野蚕丝、废丝等。“中国缫丝方法各处不同，上海一隅，恒用鲜茧缫丝，以期色泽洁白，每於收茧之后，赶在茧蛹未蜕化之先从事缫制，无如事多工少，且蚕蛹变化仅有数日，稍为迟延，即有破茧之虞，因之每届茧汛，劳工常感缺乏，势必不得不以少数工人，缫制多量蚕茧，事工既甚迫切，进行未免草率，乃至所产生丝，条纹不匀，色泽污浊”。^④“生丝到达英国和法国后，在织成丝织品以前还再缫一次，并分成小束，但在美国劳力昂贵，对输入商来说，在生丝离开上海之前，就地再缫一次，更为合算”。^⑤为了符合国外市场要求，19世纪70年代，有些产地的丝商把收购的土丝发给农民再缫一次，然后出口，即所谓再缫丝。但数量并不太多，直到1894年海关也未将再缫丝列为专项统

① H. B. Horse著，前引书，各该年统计。

② 海关贸易统计报告，1894年。

③ 海关贸易统计报告，1880年。

④ 1873年英国领事报告，摘自班思德编，《最近百年中国对外贸易史》，第202页。

⑤ 英国领事报告，1879年，上海。摘自姚贤镐：前引书，第三册，1481页。

计。① 19世纪70年代广州丝商开始以干茧或半干茧仿效西方用蒸汽缫丝。制造出来的生丝，品质优良，即所谓厂丝。上海厂丝生产要到19世纪80年代末才趋于正常。四川和山东、关外所产的黄丝、柞蚕丝（即野蚕丝）于19世纪70年代前后开始外销。但“当时山东茧绸尚未发达，而四川所产黄丝，又以条纹不匀，色泽不洁，未克畅销于西欧”，② 因此所占比重不大。生丝的种类，到19世纪后期，按缫制方法分类，已有土丝、再缫丝、和厂丝几种。按品种则有白丝、黄丝、野蚕丝、杂丝等。但直到1894年，出口生丝仍以土丝为主，如果包括废丝和蚕茧在内，白土丝要占生丝出口总值的70%。

表上 16-20

各类生丝品种出口的消长变化表 单位：千关两

年 份	白 土 丝		黄 土 丝		野 蚕 丝		白 厂 丝		杂 丝	
	金 额	%	金 额	%	金 额	%	金 额	%	金 额	%
1830/1— 1833/4 每年平均	1,540	100								
1867	14,289	96			461	3			139	1
1877	17,258	95			365	2			511	3
1887	18,141	74	1,516	6	1,084	4			3,867	16
1894	22,973	68	1,983	6	1,940	6	2,324	7	4,385	13

资料来源：1830/1—1833/4年度，生丝出口见前表。1867年及以后年度根据海关各年的贸易统计报告在海关统计中，广州出口的白厂丝并未列入在内。

中国生丝的产区集中于浙江、江苏和广东三省，而以江南太湖周围的杭（杭州）、嘉（嘉兴）、湖（湖州）三府产量最丰，质量最好。三

- ① 1894年以前，再缫丝尚未列入海关全国统计，但已列入上海口岸统计。1894年上海出口5682担，计227.2万关两。
- ② 1881年，英领事报告。摘自班思德著：前引书，201页。野蚕丝于七十年代前即已出口，黄丝于1886年海关开始列为专项统计。

府中又以潮州府产量更多。潮州府的南浔镇、菱湖镇、双林镇是三个最大的生丝集市,距上海很近,其间河流纵横,运输极为方便,运费也省。因此,鸦片战争后,“上海立刻取得了作为中国丝市场的合适地位,并且不久便几乎供应了西方各国需要的全部。”^① 广东(包括广西的一部份)生丝主要产於东西北三江一带,以广东的顺德、南海二县产量最丰,其次为香山、新会、鹤山、三水、番禺等县,经由广州出口到香港转销欧美各地。1887年,九龙和拱北设关以后,过去走私或经常关运往香港的生丝,有的改向九龙拱北报关出口,但数量不大。四川和山东生产的黄丝和野蚕丝基本都是运到上海或广州出口。19世纪50年代前后,“中国的生丝出口主要由上海和广州供应,广州出口仅占全国出口总值的8%左右。”^② 19世纪60年代以后,随着生丝外销的扩大和广东桑蚕事业的发展,广州生丝出口逐渐增长到占全国生丝出口总值的20%到30%。

表上 17-21
上海、广州生丝^③出口比较表
单位:千关两

年份	上海		广州		其他口岸		全国共计	
	金额	%	金额	%	金额	%	金额	%
1830/1—1833/4 每年平均			1,540	100			1,540	100
1867	10,973	73.7	3,694	24.8	221	1.5	14,888	100
1877	14,132	77.9	4,002	22.1			18,134	100
1887	15,693	63.8	7,788	31.6	1,126	4.6	24,607	100
1894	23,097	68.7	8,589	25.6	1,918	5.7	33,604	100

资料来源: 1830/1—1833/4年度见前表。其余根据各该年海关贸易统计报告,1867年海关按银元统计,折成关两。

① 马士著,前引书,第一卷,403-4页。

② «A History of the External Trade of China 1834-81»摘自海关«Decennial Report», 1922-31。

③ 生丝一项包括各类生丝、蚕茧及废丝等,不包括各种丝制品。

二、生丝外销：英国、法国和美国是销售华丝的主要市场。香港是转口口岸，中国出口到香港的生丝转运去向，并无记录可资参考。但是生丝是价值昂贵的商品，和茶叶不同，整船整船的出口是很少的。鉴于19世纪40年代英商大英轮船公司和19世纪60年代法商法国轮船公司为了揽载生丝业务开辟欧港航线，则香港转运华丝出口当以运往英、法为主。至于其他国家，如意大利、瑞士、印度、土耳其、埃及以及南洋一些地区则为数极少，19世纪60年代以后虽有所增长，但比重不大。

英国是早期购买中国生丝最多的国家。在19世纪60年代以前，“所有出口华丝类皆先行运至伦敦，然后分销于法、英、意各国厂家，尤以销法国者为最夥”。^①在此期间，中国生丝出口的增长实际上就是对英输出的增长。这种增长，改变了英国进口生丝的国别比重。1842年，英国输入生丝总额为395万磅，其中从中国输入仅18万磅，约占5%。到1854年，英国进口生丝753.5万磅，从中国输入的增长到457.7万磅，所占比重扩大到60.7%。1855年又扩大到67%。^②英国从中国获得大量生丝的供应，扩大了英国丝织业的发展，增加了英国丝织品出口，并使伦敦成为华丝销往欧洲大陆的集散地。1850年英国驻沪领事阿礼国说：“由于能够全部或大部份从中国取得廉价的原料供应，这不仅可以扩大对中国的进出口贸易，而且可以使英国成为欧洲大陆其他国家生丝的原料供应市场，并使英国在丝织工业中取得像棉纺织业那样卓越的地位。”^③但这种局面并没有维持太久，到19世纪60—70年代，随着世界航运业和电讯交通的发展，法国和意大利等国逐渐直接从中国进口生丝，摆脱英国从中居间分转，使英国在中国生丝贸易中的独占地

① 英国驻华领事商务报告汇编，1873年，158页。摘自班思德著：《最近百年中国对外贸易史》202页。

② 《北华捷报》，1858年8月22日。

③ 《北华捷报》，1850年11月16日，《阿礼国关于上海生丝贸易报告》。

位发生变化。1867年，上海出口到英国的生丝比重还占74.4%，到1894年则下降到只占3.8%。^①

法国是蚕丝生产国，但本国生产的蚕丝并不能满足自己丝织业的要求，需要从国外进口大量生丝，是华丝最大的买主。1858年中国修订关税时，就是由于法国的坚持，才把生丝出口税由值百抽五减到每担10银两。法国购买华丝过去由英国分转，“囤积伦敦，恒被开包检查，甚至货样遗失，物品伤损，致使各国顾客，啧有烦言，若夫直接订购，不但选择可以自由，且货色亦适合所需”。^② 19世纪60年代，法国邮船公司开辟欧亚航线，主要目的是为了装运中国生丝。自此以后，法国逐步代替英国成为华丝的主要市场。1877年上海生丝输法曾达1.62万担，占上海生丝出口总量的38.5%。1894年扩大到3.68万担，占53.6%。（广州生丝出口是经香港转运到世界各地。转运国别当与上海大致相同。）

表上 18-22

上海口岸生丝出口国别的数量比重变化表(注) 单位:千关担

年份	英 国		法 国		美 国		香 港		其 他		总 计	
	数量	%	数量	%	数量	%	数量	%	数量	%	数量	%
1846	12.15	100									12.15	100
1868	29.44	74.42	8.51	21.51	0.67	1.69	0.44	1.11	0.50	1.27	39.56	100
1877	18.20	43.32	16.17	38.49	3.68	8.76	0.35	0.83	3.61	8.60	42.01	100
1887	6.47	12.96	32.28	64.64	4.58	9.17	0.13	0.26	6.48	12.97	49.94	100
1894	2.58	3.76	36.8	53.61	10.42	15.18	0.45	0.66	18.39	26.79	68.64	100

注：蚕茧、废丝等不包括在内。

资料来源：1846年，上海口岸对英国出口生丝15,192包，合1,215万关担，价值443万元。见马士著：前引书，第一卷，第413页。其余各年根据海关贸易统计报告。

① 各该年海关贸易统计报告。

② 1873年英国驻华各领事商务报告汇编，摘自班思德著：前引书，202页。

三、贸易的发展：中国生丝出口和茶叶不同。茶叶的产区遍及长江流域和华南各省，地域很广，总的生产情况比较稳定。而生丝的产区则集中在江南的太湖周围和广东三江一带的两个比较狭小地区。因此一遇气候变化、蚕瘟、战事等情况，就会影响生丝的生产 and 出口。另外，中国茶叶在早期几乎独占世界市场，而生丝则不同。欧洲地中海周围的法、意等国，既是生丝的消费者又是生丝的生产者。它对华丝需求的增减要看这些国家的丝织业对生丝原料需求的多少和本国生丝生产的丰歉而定。所有这些因素，不仅使华丝出口起伏不定，也使生丝的价格变化无常。

(一) 鸦片战争后，生丝出口发展迅速，但是起伏波动较大。

上海开埠后，原来绕道江西越梅岭运到广州出口的江南生丝，就近运到上海出口。1844/5年度，全国生丝出口6,787包(每包80斤)，其中上海出口即达6,433包，超过东印度公司独占时期全国输出的最高数额。第二年，就是1845/6年度，上海输出额达15,192包，为上年度的2.36倍，占全国生丝出口总额的80%。1852/3年度扩大到28,076包，为开埠初期的4.36倍，中国生丝几乎全部集中从上海出口。① 1853年，太平军进入江南，南京城乡约5万台丝绸织机生产停顿。南京和太湖产丝区之间的交通封闭，杭、嘉、湖一带所产生丝大量挤进外贸市场。与此同时，欧洲发生蚕瘟，法、意等国生丝减产。因此，从1853年下半年起，中国生丝出口猛增，1853/4年度出口额达62,890包，其中上海出口即达58,319包。到1858/9年度，仅上海一个口岸出口的数量即扩大到85,970包，② 较上海开埠初期1844/5年度的6,433包增加了12.4倍，为上海开埠后的一项大事。

① 威廉斯著：《1863年中国商务指南》198页。《北华捷报》，1860年1月7日。

② 威廉斯著：前引书，198页。《北华捷报》，1860年1月7日。马士著：前引书，第一卷，第413页。

自 1863 年起,由於战争的破坏,上海生丝出口“即行锐减,且历数年之久。本年(1863 年)输出之数仅有 37,731 包(约合 33,026 担),与上年相较,尚不及半数”。^①直到 1868 年内地秩序开始恢复,全国生丝出口又增加到 57,346 担,上海出口 39,127 担。^②但仍仅及 1858/9 年度的一半左右。

19 世纪 70 年代“有一个丝业繁荣时期”,^③但是波动很大。1876 年“欧洲气候不良,意大利、法兰西、西班牙三国所产丝量,俱大受影响,当夏至左右(西历六月),据人估计,全欧新丝收成仅及寻常年度三分之一,故其后三月(西历七八九月即华历闰五月至八月),洋商之采购华丝者争先恐后”。^④所以这年华丝出口增加到 79,386 担之高峰。但是到第二年(1877 年),欧洲产量增加,中国生丝出口随之下降到 59,265 担。1879 年和 1880 年又分别增长到 80,545 担和 82,201 担的高峰。^⑤

19 世纪 80 年代,日本扩大生丝产区,改良生产,产量和出口增长很快。中国生丝遇到日本的强烈竞争,出口基本停滞在六至七万担左右,最低的 1885 年仅 5.8 万担。^⑥

(二) 生丝出口的价格,总的趋势是趋向下降,但由于供求的不稳定,波动很大,呈现先跌、后升、再跌的过程。广州生丝价格下降的幅度较小,波动不大。

上海开埠后,江南一带生丝出口改变了早期绕道广州的长途运输路线,大量涌进上海市场,价格迅即下降。上海辑里丝每包由 1844 年的 390—480 元下降到 1847 年的 210—380 元,较 4 年前

①: 班思德著,前引书,第 92 页。

②: 海关贸易统计报告,1868 年。

③: S. Caulling,《The Encyclopaedia Sinica》,p. 515. 摘自姚贤镐编:前引书,1477 页。

④: 班思德著,前引书,第 153 页。

⑤⑥: 各该年海关贸易统计报告。

下降 35%^①。“1854/5 年度,上等生丝价格为每包 280—360 元;而大部份时期中,最好的为 330 元”^②。19 世纪 60 年代,江南的蚕桑事业由於战争影响而减产,价格回升。1864 年至 1873 年的 10 年中,上海白丝价格平均每担上升到 480.5 关两^③。1874 年以后到 1894 年,生丝价格再趋於下降。上海白丝价格每担大致在 300 关两左右。1885 年最低的一年为 272 关两。只有在 1876 年欧洲生丝减产,价格猛增为 443 关两,而且是唯一超过 400 关两的一年。^④

生丝价格的另一个重要问题是土丝和厂丝的差价问题。中国自有生丝出口以来,所产生丝都是手缫的土丝。同样是蚕丝,手缫土丝和机制厂丝在价格上相差很大。上海英国领事曾在 1872 年提到:“华人手缫之丝,运往西欧,再经丝厂以机器重新缫制后,其所售之价,较诸以手工缫者,每磅逾十先令之多,按照当时华丝出口总值计算,平均每年中国约计损失英金 275 万磅。若申合关平银则为 800 万两有奇,漏卮之大,诚堪惊人,设当此之时,华人普遍设新式丝厂,利用机器缫制,则每年出口华丝总值,应增 1/3 云”。^⑤

① B. P. P., 《Return of the Trade of the Various Ports in China for the year 1847, 1848》, p. 66—67. 摘自姚贤镐著:前引书, 579—80 页。

② S. W. William 著:《The Commercial Guide》, p. p. 137—8. 摘自姚贤镐编:前引书, 579—80 页。

③④ 海关《Decennial Report》, 1892—1901 年, 2nd Issue appendix 1. XXV i

⑤ 班思德著:前引书, 第 201 页。

第二章 洋行的发展演变

第一节 上海开埠初期的洋行及其特点

第一目 战后新辟五口的开埠通商概况

鸦片战争后，外商洋行和战前一样，仍以英商洋行为主，美国商人也占一定比重，其他国家商人极少。1842年在中国的外国成年男子共259人。开设的洋行39户，其中英商24户、印度帕栖商4户、美商11户^①。到1855年，包括各口岸分行在内，则香港和五个新辟口岸共有外商洋行219户，其中英商111户、帕栖商45户、美商23户，其余属于欧洲其他国家的洋行^②。一般说来，英商洋行（包括帕栖洋行）经常占在华洋行的70%至80%，美商占10%至20%。

南京条约虽然增开了四个口岸，但是并没有造成五个同样繁荣的市场。宁波、福州、厦门三口，贸易发展迟缓，而上海对外贸易的地位则越来越重要。

宁波于1843年12月正式对外开放。由于宁波靠近上海，内地丝茶都就近运到上海出口，宁波市场相对冷落下来。宁波开埠后的第一年还有50万元的贸易额，5年后降到不到此数的十分之一。^③1846年“这里的唯一商人麦肯齐（Mackenzie）先生舍弃了

① 马士著：前引书，第一卷，389页。

② 马士著：前引书，第一卷，389—90页。

③ 海关《Decennial Report》，1922—31年，第24页。

这个地方,到上海参加他兄弟的事业去了”。^① 1847年,“唯一还住在这里的商人是华特豪斯(Water House)先生”。^② 到1855年,“在宁波只有22个外国人,其中14个人是传教士,5个是商人,3个是英领事馆人员”。^③ “到1859年增加到49人”。^④

福州于1844年6月对外开放,对外贸易的发展甚至比宁波还要慢。开放后9年间,并没有外商经营合法贸易。1847年,福州的英国领事报告说:“曾经在这里建立商行唯一的英国商人……记连(Glen)先生……放弃了这个地方,并且决心不再回来了”^⑤。1848年的报告说:除“在本领事管辖界以外的江中有两艘〔鸦片〕趸船”外^⑥,“在这里的英国人现在只剩了领事馆的人员”^⑦了。“1850年,那里的外国人口只有10人,其中7人是传教士”。^⑧ 直到1853年太平军进军江南,内地运输时常中断,“茶,不再取道扬子江这条危险的路途”^⑨ 运沪出口,上海洋行都转向福州,就近从武夷山区采购,福州的对外贸易才开始发展起来。“1855年有不下1573.97万磅茶叶由五个经营茶叶的外国商行(三个英国商行两个美国商行)运往外国市场”。^⑩ “外侨已不下28人,其中17人是商人。”^⑪ 到1859年增加到57人。^⑫

厦门于1844年6月对外开放,外商都居住在鼓浪屿。“起初厦门的贸易前途比福州或宁波都要大一些。外侨在1850年共29名

① <B. P. P., Return of the Trade of the Various Ports of China Down to the Last Period>, p. 45. 摘自姚贤镐:前引书,第一册,618页。

② 同上文 for the year 1846. 摘自姚贤镐:前引书,第一册620页。

③ 马士著:前引书,第一卷,404页。

④ 马士著:前引书,第一卷,389—90页。

⑤ 前引B. P. P., 摘自姚贤镐:前引书,603—4页。

⑥⑦ 前引B. P. P., 摘自姚贤镐:前引书,第一册,579—580页

⑧⑩⑪ 马士著:前引书,第一卷,405—6页。

⑨ 马士著:前引书,第一卷,523页。

⑫ 马士著:前引书,第一卷,389页。

成年男子；在 1855 年共有 34 名，其中 5 名是英国领事馆的人员，22 名是商人（全是英国人）以及 7 名是传教士。……出口货物主要是糖，但进口货（不包括鸦片）始终是超过出口的”。^①到 1859 年增加到 45 人^②。

广州靠近香港。英国侵占香港后，外商洋行把香港作为对华贸易的大本营，大大削弱了广州市场原有的重要地位。1850 年广州尚有外侨 362 人，到 1859 年减少到 172 人^③。而大批外国商人则涌向上海和香港，到 1859 年上海外籍人口已达 408 人^④，为广州的 3 倍。

第二目 最早进入上海的洋行

鸦片战争后，上海于 1843 年 11 月 17 日被辟为对外通商口岸。最初几批到上海的洋行，大多数都是就近从广州分设过来的。1843 年 11 月紧跟着英国领事巴尔富（Captain Balfour）到上海的有怡和洋行（Jardine, Matheson & Co.）派来的大班“达拉斯”（A. G. Dallas），宝顺洋行（Beale & Co.）的大班“比尔”（T. O. Beale），仁记洋行（Gibb Livingston & Co.）的大班“吉布”（John D. Gibb），义记洋行（Holliday Wise & Co.）的大班“卫斯”（J. Wise）和一个叫“司密斯”（J. M. Smith）的商人。到 1843 年底，包括领事馆人员和传教士在内共有 25 个英国侨民。^⑤随后沙逊洋行（D. Sassoon Son's & Co.），祥泰洋行（Rathbone Worthington & Co.）等相继来上海设行营业。到 1847 年，就是上海地皮章程签订后两年，“上海租界内已经开设起 24 家进出口洋行（包括 3 家美国洋行），5 家洋商店铺，1 家旅馆和俱乐部了”。^⑥上海进出口贸易日益扩大，洋行逐渐

① 马士著：前引书，第一卷，405—6 页。

②③④ 马士著：前引书，第一卷，389 页。

⑤ Lanning & Couling 著：《The History of Shanghai》，p. 282。

⑥ 《Return of Trade at the Ports of Canton Amoy & Shanghai for the year 1848》，p. 46. 《1848 年 3 月 10 日英国领事阿礼国致香港总督德庇时报告》。

增多,到1850年,不仅增加了许多为适应进出口贸易而设立的仓库,拍卖行,海船用品商店,伙食店,而且创办了英文北华捷报(North China Herald),大英医院(Shanghai Dispensary 实际上是一家药房),丽如银行(Oriental Bank),东方半岛轮船公司(P. & O. S. N. Co. 通称大英轮船公司),英商成立了商会,以经营进出口贸易为主的洋行增加到30户。到1859年扩大到62户。

在这些洋行中,英美洋行势力最大。以1852年为例,这年,上海洋行共41户,其中英商洋行27户,占三分之一。“直接经营的商品大约〔也〕足有全数的三分之二”。^①从属于英帝国的帕栖洋行8户,一般是经营鸦片进口的中小洋行。美商洋行5户,户数虽然不多,却经营着巨额贸易,1852年开进上海的218艘外国商船中属于美商洋行经理的达64艘,占这年进港商船的四分之一。法商只有利名洋行(D. Remi)1家,这家洋行原来是经营钟表的商店,1852年以前,北华捷报还称它是钟表商(Watch merchant)。到1857年,另外开设起1家法商富硕洋行(Voucher Freres)。德商洋行开始出现在19世纪50年代后期,1户是鲁麟洋行(Wm. Pustau & Co.),开设于1855年3月1日,另1户是禅臣洋行(Seimssen & Co.),开设于1856年1月,都是由广州分到上海的。开始时业务不大,主要经理德国北部一些小国的货物。详见下表:

1859年前上海的洋行及简况 表上 19-23

洋行名称	国籍	开设年份	歇业年份	备注
怡和洋行 Jardine Matheson & Co.	英	1843		第一任大班“达拉斯”(A. G. Dallas). 1851年回国,由“波卫斯”(Alex. Percival)接替。“波斯卫”系丹麦领事。
宝顺洋行 Dent, Beale & Co.	英	1843		第一任大班“北尔”(T. C. Beale)是葡萄牙和荷兰领事,1857年逝世。由该行职员韦伯(Edw. Webb)接替,任葡萄牙领事,行名改为Dent & Co.

① 马士著,前引书,第一卷,627页。

(续表)

洋行名称	国籍	开设年份	歇业年份	备注
仁记洋行 Gibb Livingston & Co.	英	1843		
义记洋行 Holliday Wise & Co.	英	1843		
广源洋行 J. Mackrill Smith	英	1843	1858	原是独资户。1850年美国人金氏(D. O. King)参加入夥,组成J. M. Smith & Co. 1851年1月1日改组为Smith King & Co. 1853年又改为King & Co. 金氏为暹罗驻沪领事 1854年任上海第一届工部局董事。此行大约在1858年歇业。
沙逊洋行 D. Sassoon Sons & Co.	英	1845		
祥泰洋行 Rathbone Worthington & Co.	英	1845		1863年1月1日原合夥人拆夥。改组为Birley Worthington & Co.
旗昌洋行 Russell & Co.	美	1846		第一任大班华尔考(Henry G. Walcott)是美国驻上海领事。接任的是金能亨(Edw. Cunningham)是美国代理领事兼瑞典和挪威领事,并任上海第一届工部局董事。于1858年退出。由福士(P. S. Forbes)任瑞典、挪威领事和该行行员卢瑞欧(P. J. S. Loureiro)接替。卢并任西班牙领事。
利名洋行 D. Remi	法	1848		1855年1月1日改组为Remi Schmit & Cie. 该行职员爱棠1851年转业为法领事馆秘书,后为法国驻沪领事。
泰和洋行 Reiss & Co.	英	1849		
和记洋行 Blenkin Rawson & Co.	英	1850年前	1859	该行大班克鲁姆(A. F. Croom)于1850年前后为上海商会主席,另一大班“开氏”(W. Kay)为1854年上海第一届工部局董事。该行于1859年1月1日歇业。

(续表)

洋行名称	国籍	开设年份	歇业年份	备注
广隆洋行 Lindsay & Co.	英	1850年前		上海第一任大班浩格(Wm. Hogg)是汉堡(Hamburg)、吕伯克(Lubeck)、不来梅(Bremen)领事,其弟詹姆士·浩格(James Hogg)原为该行行员,后升大班,任上述各国副领事。
公易洋行 Mac. Vicar & Co.	英	1850年前		1851年解散改组为 Smith Kennedy & Co. 大班 H. C. B. Macduff 是上海英商会的副主席。
华记洋行 Turner & Co.	英	1850年前		
太平洋洋行 Gilman Bowman & Co.	英	1850年前		1856年9月改组为 Gilman & Co., 1858年底该行职员“查卫”(Robert Jarvie)参加入夥。
客利地洋行 Hargreave & Co.	英	1850年前		1856年解散,该行职员 Geo. Thorburn 接手经营,后改组为 Wm. Hargreave & Co.
公平洋行 Sykes Schwabe & Co.	英	1850年前		1853年12月解散,改组为 G. C. Schwabe & Co., 到1858年又解散,改组为 Bower Hanbury & Co.
琼记洋行 Augustine Heard & Co.	美	1850年前		该行大班“斐伦”(C. A. Fearon)为1854年上海第一届工部局董事。
辟地玛洋行 Wetmore & Co.	美	1850年前		1857年5月与 William & Co. 合并改组为 Wetmore, William & Co.
丰茂洋行 Watson & Co.	英	1850年前		
浩昌洋行 Sillar Bros.	英	1850年前		
名利洋行 Mackenzie Bros. & Co.	英	1850年前		

(续表)

洋行名称	国籍	开设年份	歇业年份	备注
森和洋行 Wolcott Bate & Co.	美	1850年前	1852	大班华尔考原为旗昌洋行首任大班和美国驻上海领事。1850年前与巴地(E. W. Bate)合夥组成本行。1852年华尔考逝世，洋行清理歇业。
李百里洋行 Thos. Repley & Co.	英	1850年前		1851年改组为 Shaw, Bland & Co.
同珍洋行 Bull, Nye & Co.	美	1850年前		1856年底该行职员“派克”(Pyke Thos.)入夥，改组为 Isaac M. Bull & Co.
裕记洋行 Dirom Gray & Co.	英	1850年前	1856	此行在1856年以后已不见其营业。
顺章洋行 Pestonjee Framjee Cama & Co.	帕栖	1850年前		
复源洋行 F. S. & N. M. Langrane	帕栖	1850年前	1852	1851年底该行所有吴淞船和租界房屋地产大部为架记洋行收买，业务停顿。
天长洋行 W. R. Adamson	英	1850年前		原系独资，1857年客地利洋行职员“麦克廉”(J. L. MacLean)加入，改组为 W. R. Adamson & Co. 是天祥洋行前身。
得利洋行 Jame McDonald	英	1850年前		原系独资，1858年4月改组为 James MacDonald & Co. 1859年再改组为 Alex. Cushuy & Co.
泰昌洋行 Dimier Bros. & Co.	英	1851		
火柏洋行 Jame Hooper	英	1851		大班 Jame Hooper 1850年前原为广源洋行职员，1851年自己独资经营，1853年一度参加英领事馆工作。时歇时开，很不正常。
祥记洋行 Amrdodeen Jofferbhoy	帕栖	1851		

(续表)

洋行名称	国籍	开设年份	歇业年份	备注
广昌洋行 Cowasjee Pallanjee & Co.	帕栖	1851		大班 Cowasjee 1851年到上海,与原在上海的保曼其合夥组成。
架记洋行 Cassumbhoy Nathabhoy & Co.	帕栖	1851		
广孚洋行 Eduljee Framjee sons & Co.	帕栖	1851		
广兴洋行 Dhurmsey Poojobhoy	帕栖	1852		
宝文洋行 James Bowman	英	1852		原系独资, 1853年7月改组称 James Bowman & Co. 1859年再改组为 Johnson & Co.
威亨洋行 Khan Mohammed Aladinbhoy	帕栖	1852		
利兴洋行 Thos. Platt & Co.	英	1852	1859	
裕泰洋行 Dallas & Co.	英	1852		1859年左右该行职员被纳入夥改组为 Dallas, Barnes & Co.
指望洋行 Moncreff Grove & Co.	英	1853		大班蒙克里夫原系裕泰洋行合夥人。退出裕泰后组成本行。
华盛洋行 Hanbury & Co.	英	1853	1857	1855年旗昌洋行职员“克莱姆顿”(J. Crampton)入夥,改组为 Crampton Hanbury & Co. 1857年9月解散。
律信洋行 Geo. Barnet & Co.	英	1854		
鲁麟洋行 Wm. Pustau & Co.	德	1855		

(续表)

洋行名称	国籍	开设年份	歇业年份	备注
惠兴洋行 Bohstedt & Co.		1855	1859	
喳洋行(音译) Juah & Co.		1856	1858	
泰昌洋行 Buissonnet Engene		1856		
名利洋行 Aspinal W. G	英	1856	1859	原为独资,1854年复和洋行职员Mackenzie参加,改组为Aspinal Mackenzie & Co.1859年结束。
播威洋行 Bovet Bros. & Co.	英	1856		
顺泰洋行 Framjee Byramjee Mats & Co.	帕栖	1856		
意拿兰洋行 Hubibbhoy Edrabejn Sons & Co.	帕栖	1856		
柯化威洋行 Overweg & Co.	英	1856		
Kessowjee Sewjee & Co.	帕栖	1856		1859年改组为 Chellabhoy Sewjee & Co.
广南洋行 P. & D. N. Camajee & Co.	帕栖	1856		
威廉洋行(音译) William & Co.	美	1856	1857	大班 William 原为森和洋行职员。
禅臣洋行 Seimssen & Co.	德	1856		
升泰洋行 Ullett & Co.	英	1856		大班“尤里”(R. B. Ullett)原为仁记洋行职员。

(续表)

洋行名称	国籍	开设年份	歇业年份	备注
A. Connolly	英	1856		大班康福雷(A. Connolly)原系丰茂洋行职员,在上海兼营拍卖、仓栈等行业。
Trantman & Co.	英	1856	1857	大班 J. F. H. Trantman 原系公平洋行职员,1857年歇业,与博裕洋行合并
富生洋行 R. H. Cama & Co.	帕栖	1856		大班 Munchujee R. 原系顺章洋行职员。
元芳洋行 Throne Bros. & Co.	英	1857		
裕隆洋行 A. R. Tibly	英	1857		大班 A. R. Tibly 原系仁记洋行职员。该行兼营拍卖、仓栈等。
泰源洋行 Besley Oppert & Co.	英	1857		1858年1月改组为 Oppert & Co.
裕盛洋行 Geo. Thorburn	英	1857		大班原为华记洋行合夥人,拆夥后开设本行。
吠礼查洋行 Fletcher & Co.		1857		
Nott & Co.		1857	1858	1858年7月解散与同孚洋行合并。
隆茂洋行 Mckenzie & Co.	英	1857		大班原系隆泰(P. F. Richard)拍卖行职员。
鲁意师洋行 J. W. Lewis	英	1857		
博裕洋行 Horkort & Co.	英	1857		与 Trantman & Co. 合并组成。
富硕洋行 Voucher Freres	法	1857		
广顺洋行 Ebralim Soomar	帕栖	1858		

(续表)

洋行名称	国籍	开设年份	歇业年份	备注
李閣郎洋行 Leland Freres & Co.		1858		
同孚洋行 Olyphant & Co.	美	1858		与 Nott & Co. 合并
信和洋行 Alfred Wilkinson & Co.	英	1859		

资料来源：《北华捷报》历年所载《上海外侨人名录》。(List of Foreign Residents in Shanghai)及开业歇业广告和经理进出口船货的行名录等汇编。

注：① 除以上洋行外，还有许多随时流入上海随时退出的独资商人不计在内。例如，N. Baylies 在 1850 年做进出口生意，1851 年改为拍卖商人，1852 年任上海港务监督等。

② 有些拍卖及海船用具及伙食商，有时代理做几笔进出口生意，本表不计在内。但其中兼营大量进出口业务，如 Connolly，裕隆洋行 (A. R. Tibly)，隆茂洋行 (Mckenzie & Co.) 等则仍计算在内。

③ 许多洋行的职员，曾以各人名义出面，在行外经营不少买卖，如旗昌洋行的 P. J. S. Lourior 在 1857 年经理了二船杂货出口，广源洋行的 E. Waller 经理了七船杂货进口，都不计在内。

④ 有些在原材料中没有中文行名和国籍的，暂缺。

第三目 洋行的两个来源、两种类型

19世纪 40—50 年代英国纺织工业发展起来以后，虽然已经引起对外贸易方式和商品结构等一系列变化，但是还没有完全摆脱早期商业资本的原始落后状态，新的产业资本的商品扩张和旧的商业资本的原始掠夺交杂进行。在华洋行从它的历史发展和经营的商品来看，大体上也有两个来源和两种类型。

一种是以经营鸦片为主的洋行，包括怡和、宝顺、旗昌、沙逊、广隆、琼记等老牌英美洋行和架记、顺章、广昌等帕栖洋行。这些洋行基本上都是在东印度公司垄断时期即在广州从事港脚贸易的鸦

片贩子，它们从走私贩毒发家致富，到鸦片战争时期已经积累了大量资财，其中规模较大的洋行并拥有全套的鸦片武装走私船队和仓库码头等组织设备。西方纺织工业发展起来以后，它们又和英国的纺织业建立关系，利用原来在中国的有利条件，为西方纺织企业推销产品。这类洋行大都由家族经营，世代相传，^① 在中国具有很大势力。

如怡和洋行，它的历史要追溯到 1782 年的柯克斯·比尔行。1832 年改组为查顿和孖地臣合伙的怡和洋行，是最大的一家鸦片贩子，“1832 年在孟买就有五十多个经常往来户，在加尔各答的数目也差不多”^②。到 1837 年，它的企业资金就扩大到 261.3 万元，^③ 拥有 12 条全副武装的鸦片走私飞剪船。^④ 它的贸易数量占当时广州对外贸易总额的 $\frac{1}{8}$ 。^⑤ 鸦片战争后，它把鸦片走私的总指挥部设在香港，在香港和各新辟商埠的港口外面都停泊着它储存鸦片的武装趸船，贩运鸦片的飞剪快船川流不息地往来于印度、香港和中国各通商口岸之间。宝顺洋行和旗昌洋行在经营规模和经营方式等方面和怡和洋行大致相仿，是当时的三大鸦片贩子。

在早期，鸦片是洋行普遍经营的商品，一些没有像怡和等洋

① 这些洋行大都是合伙经营。按照西方习惯，洋行名称都是以主要合伙人的名字命名，例如怡和洋行的合伙人是查顿和孖地臣，因此它的西文名称就叫 Jardine, Matheson & Co. 如果合伙人退伙或改组，洋行的西文名称也随之改变，如李百里洋行原来是以李百里 (Thos Ripley) 为主和萧氏 (Chas Shaw) 合伙经营的，行名 Thos Ripley & Co.，1851 年 1 月李百里退伙，萧氏与勃兰 (Joseph Bland) 合伙继续经营，西文行名改称 Shaw Bland，但中国人仍称之为李百里洋行，像上述这类洋行，在中国打下根基，世代传递下去，中文行名一直都没有变动。怡和洋行在 1842 年重新草拟合伙契约条款时，就规定企业经营应交与威廉·查顿和詹姆斯·孖地臣的近亲。查顿和孖地臣都没有后代，企业一直传给他们的胞姪和外甥，中途虽然不断有外姓人合伙或退伙，但大权总是操在家族集团之手。

② 格林堡著：前引书，137 页。

③ 格林堡著：前引书，133 页。

④ 格林堡著：前引书，128 页。

⑤ 张锐：《帝国主义侵华缩影的怡和洋行》，摘自全国《文史资料》，第十九辑。

行那样条件的洋行，大都租用别家船只，委托别家代运鸦片，1852年，大英轮船公司的船只共来上海10个航次，每次都载有洋行托运的鸦片。^①

另一种是以经营纺织品为主的洋行，包括公易、义记、泰和、裕盛、丰茂、祥泰、和记、公平、李百里、裕记、悖信等洋行。这类洋行大多数是在东印度公司对华贸易垄断结束或鸦片战争后开设的。如义记洋行的总行在英国，开设于1832年，1835年才到广州开设分行，经营一般性商品；^②泰和洋行的总行在英国的曼彻斯特，1846年来广州设立分行，1849年再设立上海分行；^③裕泰洋行是代表伦敦奥斯丁·飞拉(Austin Friars)到中国开设分行的，约于1850年前后来到了广州，1852年迁到上海；^④祥泰洋行于1843年在广州设一办事处，1845年到上海开设分行。^⑤这些洋行在中国的历史较短，规模较小，而户数较多，业务以代理为主，代西方厂商在华推销棉毛织品，换回中国的丝茶，其中有的也间或委托其他大洋行或大英轮船公司代运一些鸦片进口。1853年太平军进军江南，上海小刀会占领县城，局势混乱，棉织品市场呆滞，当时上述14家洋行联名上书英国驻华商务监督，要求进口的棉毛织品准予在售出后再行交付海关关税。呈文中开宗名义就说：“我们〔是〕以承办制造品输入为特点的商人”。又说：“本呈文的具名人是代表大多数，和接受大部份英国制造品输入本港的代理商。”还说：“鸦片并不为那些热衷于兰开夏(Lancashire)和约克夏(Yorkshire)贸易者所普遍经营”。^⑥

① 根据1852年《北华捷报》每期登载的《进出上海港口船期报告》汇总材料。

②④⑤ Arnold Wright, «20th Century Impression of Hongkong, Shanghai and Other Treaty Ports of China», London, 1908, p. 608. 简译为《商埠志》，下同。

③ Lanning & Couling 著，前引书，468页。

⑥ 《北华捷报》1853年9月3日。兰开夏和约克夏是英国纺织业中心。

怡和、宝顺、旗昌是当时最大的三家洋行。这三家洋行不仅资本大，国外客户多，而且规模庞大，拥有许多飞剪快船。当时上海未通电报，伦敦丝、茶和印度鸦片的市场行情全靠信件由洋行的快船传报。怡和等大洋行有自己的快船常川往来于印度、香港和上海之间，它们总是故意把别家托带的信件压下来，抢先把自己的信送到。1850年，大英轮船公司开辟港沪航线，办理寄送邮件，但是船只少，航次不多，每当邮船要到上海的时候，别家洋行都急着等候自己的信件，以便了解国外的市场行情，但是怡和等大洋行在大英轮船公司的邮船未到之前就收到自己的信件，因为它们在加尔各答的信件可以随时交给自己的快船，迅速驶往香港，交给等在香港的快船送到上海，而且它们可以从开到香港的远洋邮船上提取本行的邮件，尽快赶到上海，所以这3家洋行获得的国外行情比别家早，落手比别家快，买卖数量大，操纵市场，获致厚利。

当时上海各洋行做的是什么买卖，三大洋行占上海进出口比重多大，过去没有完整的统计资料，不过根据它们经理进出港口的船数，和这些船只所载货物的估计价值来推算，也可以得到一个比较接近的概念。以1851年为例，这年各洋行经理进出口的船只见表上20-24。

这年上海进口货物总值1,631元万，其中鸦片1,200万元，棉毛织品和杂货共431万元^①。按照上述贸易统计，这年进港的鸦片船共58艘，其中属于三大洋行经理的有43艘（按鸦片进口总值估算平均每船20.69万元），计值890万元，占鸦片进口的74%。进港其他商品共105船（空船不计），其中属于三大洋行经理的有21船（按其他商品进口总值估算平均每船4.1万元），计86万元，占其他商品进口总值的20%。仅鸦片一项，三大洋行进口货值即达上海进口

^① 《北华捷报》，1852年7月3日。

表上 20-24

1851年上海洋行经理的进出口船只及装载的货物 单位：艘

洋行名称	洋行别	进港船数	进口船只装载的货物					出港船数	出口船只装载的货物				
			鸦片	棉织品等	什货	空船	其他		金银	丝茶	什货	空船	其他
怡和	英	25	18	2	2	3		28	6	9	2	10	鸦片1
宝顺	英	25	17	4		4		26	6	10	2	8	
旗昌	美	34	8	2	7	13	檀香木3	36	3	14	11	7	谷物1
广隆	英	16	5	4	4	2	煤1	20	1	15	1	3	
琼记	美	12	3	2		6	米1	11	2	8		1	
广源	英	17	1	2	6	5	皮毛1	16		9	4	3	
广沙	英	2	2				糖1	2				2	
顺章	帕栖	4	3			1		2	1		1		
公和	英	12		7	2	2	檀香木1	11		7	1	3	
和同	英	8		1	2	3	糖2	8		6	1	1	
同仁	英	8		3	2	3		7		7			
客地	英	7		4	1	1	糖1	7		7			
李百	英	7		4		2	糖1	9		9			
公平	英	4		3		1		4		4			
华平	英	4		2	2			7		4	3		
森和	英	4		2	1	1		4		4			
太义	英	9		2	4	3		10		6	3	1	
隆平	英	3			3			3			1	1	陶器1
隆茂	英	2				1	糖1	2		1		1	
泰和	英	2		1	1	1		3		2	1		
祥泰	英	2		1				3		3			
裕记	英	1		1				2		2		2	
大英	英	1	1			1		2			2		
W.M.	英	1						2			1		
Davidson	英	1						1		1			
丰茂	英	1				1		1		1		1	
广昌	帕栖					1		1			1		
其他		15			3	10	石1像具1	10			6	3	硝1
共	计	227	58	47	41	64	17	238	19	128	43	44	4

资料来源：根据1851年《北华捷报》每期登载的《进出上海港口船只报告》汇总编制。

商品总值的 55%，如果包括其他商品在内，占上海进口商品总值的 60%。输出情况大致相同。三大洋行都是出口丝茶的大户，1851 年，洋行从上海共运走白银 19 船，其中属于三大洋行的即有 15 船，占 80%。运出丝茶杂货共 175 船，其中属于三大洋行的有 50 船，占 30%。（见下表）。强行运销大量毒害中国人民的鸦片，用以掠夺中国的金银和丝茶，这就是早期以怡和、宝顺、旗昌三大洋行为代表的洋行贸易的基本内容。

表上 21-25

1851 年上海怡和、宝顺、旗昌三洋行进口船只及货载情况 单位：千元

洋 行	鸦 片		其 他 商 品		共 计	
	船数	货 值	船数	货 值	船数	货 值
怡 和	18	3,724.2	4	164.4	22	3,888.6
宝 顺	17	3,517.7	4	164.4	21	3,681.7
旗 昌	8	1,655.2	13	534.3	21	2,189.5
三行合计	43	8,896.7	21	863.1	64	9,759.8
上海进口总船数及货值	58	12,000.-	105	4,318.-	163	16,301.8
三行所占比重	74%	74%	20%	20%	39.26%	59.87%

资料来源：根据 1851 年《北华捷报》逐期进出港口船只报告汇总编制。

表上 22-26

1851 年上海怡和、宝顺、旗昌三洋行出口船只及货载情况 单位：艘

洋 行	金银(船数)	丝茶等(船数)	共计(船数)
怡 和	6	12	18
宝 顺	6	12	18
旗 昌	3	26	29
三 行 合 计	15	50	65
上海出口总船数	19	175	194
三行所占比重	78.95%	28.57%	33.5%

资料来源：根据 1851 年《北华捷报》逐期进出港口船期报告汇总编制。

第二节 早期洋行的经营方式

开埠初期上海洋行的经营方式基本上仍沿用战前的一套办法(见绪篇),只略有变化。现分述如下:

第一目 商人代理行

英国纺织工业的发展和它对外的扩张,使洋行的代理业务增添了新的内容。外国厂商把它们扩大生产的产品,委托驻在国外的代理人代为销售,给予佣金,这就形成西方产业资本家与在华洋行的新的业务关系。因此,上海洋行输入西方纺织品基本都是采取代理取佣的方式。1853年上海14家以经营纺织品进口为主的洋行上书英国驻华商务监督文翰时就提到:我们经营的纺织品“主要是英国制造商们的财产”^①。

上海开埠后,来到上海的洋行一般都称“商人和佣金代理商”(Merchant & Commission Agents)。1853年指望洋行(Moncrieff Grove & Co.)开业通知说:“本合夥人是作为一般商人和佣金代理商(As General Merchant & Commission Agents)在上海开业,行名指望洋行。”^②1851年李百里洋行改组时称:新合夥人“从即日起作为一般性商人和佣金代理商(General & Commission Merchant)继续经营”。^③显而易见,这时的洋行不仅是代理行而且是自营贩运的商人了。

属于洋行自行贩运的货物,利润全部由洋行商人独享,固然易于获得暴利,即使是代理业务,由于代理的内容极其广泛,收入也非常优厚(参阅绪篇)。

① 《北华捷报》,1853年9月3日。

② 《北华捷报》,1853年6月4日。

③ 《北华捷报》,1851年1月1日。

生产市场和消费市场隔离越远，交通商情越是闭塞，贸易的投机性和冒险性也越大，居间的洋行起着操纵和垄断的作用。

当时中国是茶叶的唯一供应市场和生丝的主要廉价收购市场。伦敦市场丝茶的价格和销售数量不得不受中国供货情况的影响。同样，西方在中国推销纺织品，尽管外商可以利用在华特权和低廉价格进行推销，但在当时也不得不在很大程度上决定于中国的需求情况。伦敦茶商事先不会知道中国茶叶的供货情况，每逢茶叶上市季节，洋行商人抢先赶运茶叶到达消费市场，就能卖到最好的价钱。在伦敦通常 9 便士一磅的“工夫茶”，“第一批茶叶上市时其价较迟到之船所载者，每磅售价可贵三至六便士。”^① 那些把纺织品委托给上海洋行寄售的曼彻斯特商人们，尽管对“毛织品每码贵五分钱，或一匹布贵十分钱……会引起很大的不满”。^② 但是他们“永远也无法知道他们衬衣衣料（即市布 Grey Shirting）的市场行情，也无法知道他们将会换回一船工夫茶或是一张开伦敦麦哲生公司抬头的汇票。”^③ 远隔重洋，两地市场的消息如此隔膜，因而，无论是自营贩运或者是代客买卖，这些冒险商人都可从中取得操纵居奇之利。

以代理推销鸦片为例可以略窥洋行的利润收入。

印度鸦片的货主许多都是帕栖人，他们把鸦片委托怡和等大洋行在印度的代理人代为运往中国寄售，货价按中国售得的西班牙银元计算，每 100 西班牙银元折合 210 个卢比。假定每箱鸦片

① 威廉·乌克斯著：《茶叶全书》，卷 1，56 页。

② 1846 年 1 月 10 日英国驻宁波领事羅伯聘 (R. Thom) 致德庇时的报告，摘自姚贤镜著：前引书，第一册，402 页。

③ 伯尔考维茨著，江载华·陈衍译：《中国通与英国外交部》，第 1F 页。

伦敦麦哲生公司（孖地臣行）虽然不是怡和洋行总行。但是怡和洋行的财务清算处和商业代理人。“工夫茶是一种红茶”。

售价为700元，则洋行的代理佣金如下：

1. 佣金 3%	21 元
2. 墨西哥银元(收入贷款)折成西班牙银元 升水 5%	35 元
3. 按每百元 225 卢比购买印度汇票(与上述 每百元折 210 卢比的差价)	50 元
4. 汇款佣金 1%	7 元
共 计	113 元 ^①

另外，鸦片是由洋行的鸦片船装运的，要收取很高的运费，并由洋行代为保险，这些都不包括在上述收益之内。

然而问题并不止于此。贸易既为洋行所操纵，在经营中就有许多额外的取财之道。他们通常在接受委托时，尽量压低货价，货物运到中国后，根据市场行情每箱往往抬高 100 元或 100 元以上出售，从中取巧。售货收入的是纹银，还可以拿到 2%—3% 的升水。这样既收取高额佣金，又利用他人的货物高价出售赚钱，按照这样经营的方法，以怡和洋行为例，在短短一二十年间，股东分红达 300 万英镑之多就不是什么奇怪的事了。^②

第二目 贸易、航运、保险、金融汇兑无所不包

航运：上海开埠后，洋行经营的航运业务发展到了相当的规模，黄浦江上经常停泊着百余艘由洋行经理的船只，报纸上每期都有洋行招商揽载和租船售船的广告。1850 年，大英轮船公司沪港线通航，一开始就受到洋行的排挤，它的第一艘轮船“玛丽·伍德夫人号”(Lady Mary Wood)来上海，即被洋商揭露它走私生丝出口而被处罚^③。其实，走私在当时已是惯常的事情。

当时大英轮船公司的船只并不多，航次也很少，296 吨的玛丽·

①② R. M. Martin 著：《China, Political, Commercial & Social》，卷 2 p. 257—8.

③ «A Hundred History of the P. & O.», p. 103.

伍德夫人号只能容纳少数旅客，货载也不比普通的帆船大，而且运费奇昂，由英国的南安普敦(South Ampton)联运到上海“外航每吨36镑，回航100元(合38镑10先令)”^①。这样大的运费，只能装运生丝等贵重物品，像茶叶一类的商品就负担不起。直到1860年，这家轮船公司航驶上海的轮船也只有“爱登”(Aden)、“福摩萨”(Formosa)、“埃佐夫”(Azof)、“北京”(Pekin)、“卡迪兹”(Cadiz)、“伊姆”(Emon)等6艘，当年共航行33航次^②，并不比怡和、宝顺、旗昌任何一家的船只为多。上海的航运业务基本上仍为洋行商人所操纵。

保险：上海开埠后，英、美各大保险公司纷纷委托在华洋行代理保险业务。上海的保险公司像雨后春笋般的开设起来。保险范围不仅限于水险，并且扩大到火险和人寿险等。1863年，怡和洋行除自己开设的广州保险公司^③而外，还充当外国4家保险公司在上海的代理。宝顺洋行除了自己的广州联合保险社^④以外，是外国6家保险公司在上海的代理。其他如仁记、广隆、华记、旗昌、琼记等洋行都分别代理外国保险公司经营保险业务。以1863年为例，上海保险公司情况列表如下：

1863年上海的保险公司

表上 23-27

Office (公司)	Limite(限额)	Agents(代理行)
Marine Assurance (水险)		
Sun Mutual Ins. Co. Mercantile Mutual Ins. Co. New York Mutual Ins. Co.	\$ 50,000	Augustine Heard & Co. (琼记洋行)

① 马士著：前引书，第一卷，386页。

② 《北华捷报》，1860年《进出上海港口船只报告》汇编。

③ 即谦当保险公司。

④ 即于仁洋面保安所。

(续表)

Office (公司)	Limite (限额)	Agents(代理行)
Marine Assurance (水險)		
Bombay Ins. Co.	£ 5,000	Dent & Co. (宝顺洋行)
Royal Exchange London	
Union Ins. Society Canton	£ 16,000	
Forber & Co. Constituents Ins. Fund	£ 3,500	
London & Provincial Marine Ins. Co.	
Liverpool Underwriters Association	
Lloyds	
London & Oriental Steam Transit Ins. Office	Tls. 480,000 on each Ship E. Wardes	
Messageries Imperial Ins. Fund	Fr. 3,000,000 on each Str.	Russel & Co. (旗昌洋行)
Yangtze Ins. Association { Steamer Sailing Vessel	Tls. 30,000 Tls. 24,000	
Canton Ins. Office	\$ 100,000	Jardine Matheson & Co. (怡和洋行)
Triton Ins. Co.	\$ 70,000	
Bombay Ins. Society	\$ 40,000	
Bengal Ins. Society	\$ 30,000	
Alliance Marine Issu. Office	\$ 5,000	
Reliance Marine Office	£ 15,000	Gibb Livingston & Co. (仁记洋行)
Hong Kong Marine Ins. Co. Hongkong	\$ 50,000	Lindsay & Co. (广隆洋行)
Bombay Native Ins. Co. { Sailing Vessel Steamer	Tls. 15,000 Tls. 30,000	P. F. Cama & Co. (顺章洋行)
China Merchant Ins. Co. { Sailing Vessel Steamer	Tls. 15,000 Tls. 50,000	
Per Penisular & Oriental Steamers (Including Risk of Overland) to London	£ 4,000	Turner & Co. (华记洋行)
Netherland Indian Marine & Fire Ins. Co. of Batavia	\$ 16,000	
Eastern Marine Ins. Co. London	\$ 10,000	
Second Netherland Indian Marine & Fire Ins. Co. of Batavia	\$ 12,000	

(续表)

Office (公司)	Limite (限额)	Agents(代理行)
Fire & Life Assurance (火险及人寿保险)		
Liverpool & London Fire Ins. Co.	£ 10,000	Dow & Co.
Royal Ins. Co. of Liverpool for Fire & Life	£ 10,000	Bower Hanbery & Co. (宝文洋行)
London Assurance	£ 10,000	Dent & Co. (宝顺洋行)
Imperial Fire Ins. Co. of London	£ 10,000	Gibb Livingston & Co. (仁记洋行)
Alliance Fire & Life Assu. Co. for Fire Assu.	£ 10,000	Jardine matheson & Co. (怡和洋行)
Sun Fire Assu. Office, London	£ 10,000	Lindsay & Co. (广隆洋行)
Colonial Life Assu. Co. United on Shanghai	£ 1,500	Moncrief Grove & Co. (指望洋行)
Phoenix Fire Ins. Co.	£ 10,000	Smith Kennedy & Co.
North Fire & Life Assu. Co. for Fire Assu.	£ 20,000	Turner & Co. (华记洋行)
Queen Ins. Co. Liverpool	£ 10,000	Blam Tale & Co.
Hambury Bremen Fire. Co.	£ 10,000	Wm. Pustau & Co. (普麟洋行)

资料来源, «Shanghai Almanac», Printed at the N.C.Heard Office.

金融汇兑：上海开埠初期，以物物交换为主的贸易方式，除将销售货物换回的丝茶等中国产品运回销售外，现款汇划则多采取在上海市场上购买伦敦等地兑现的汇票。在上海，报纸上经常登载着洋行买卖汇票的广告，市场上也有不少汇票掮客 (Bill Broker) 招揽汇票买卖。怡和洋行是经营汇兑业务最大的一家洋行，它的伦敦代理行“孖地巨行 (Matheson & Co.) 是伦敦

城中最有力量的一个行号。于是怡和洋行就能够发展一种银行业务，这种业务在1839年东印度公司的账房从广州撤走以后，经营了由中国贸易产生的很赚钱的汇兑交易的最大部份”。^①

1842年开设在印度孟买的丽如银行(Oriental Bank Corp. 原名 Bank of West India) 1845年迁至伦敦，1850年在上海开设分行，这是上海开设最早的外商银行。随后，英商呵加刺银行(Agra and united Service Bank Ltd.)，有利银行(Chartered Mercantile Bank of India London & China)，汇隆银行(Commercial Bank of India)，麦加利银行(Chartered Bank of India Australia & China)和法商法兰西银行(Comptoir d'Escompte de Paris)相继开设，到1860年，上海已有6家外商银行。这些银行都是外国总行设在上海的分行，设行的目的主要是经营外商在贸易往来中产生的汇兑业务，既不招揽存款，也不经营票据贴现和抵押放款。申报曾载：“银行始初仅通洋商，外洋往来以先令汇票为宗，存银概不放息”^②。而且还要收手续费。如当时丽如银行规定：“活期存款每半年结算一次，半年中存取款在2000元以下者抽手续费5元，存取愈多，手续费愈重；超过25000元以上者，手续费另行规定”^③。一个外商写信给北华捷报说：“它(银行)只做汇票买卖，并不做银行的本份业务，而汇票买卖是商人独享的合法业务，从来不是银行家的业务”。^④所以在19世纪40—50年代，上海的外商银行不仅在汇兑业务上竞争不过洋行商人，而且放款业务也没有推开，贸易中的金融周转基本仍把持在洋行手中。

① 格林堡著，前引书，156页。

② 《申报》1864年，1月12日(光绪九年十二月十五日)。

③ 《北华捷报》1850年，12月14日。

④ 《北华捷报》1852年，6月7日。

第三目 买卖方式

一、物物交换：上海开埠初期，洋行买卖货物基本采取易货方式。英国领事阿礼国在商务报告中说：“上海的贸易现在几乎完全成为物物交换的贸易，就我们能投入中国市场的输入品而言，鸦片和棉布都与丝茶交换，因此，只有多余的鸦片才由中国的消费者以银两支付”。^① 鸦片是占进口绝大比重的商品，阿礼国在同一报告中又提到：在1848年，鸦片交易“约有四分之一用以交换丝茶，……其余四分之三则与现银交换”。^②

“下面是一个以货易货的具体事例：

洋行从 A.B. 购进辑里丝 300 包(每包 80 斤)

每担 370 元 \$ 88,800

洋行卖给 A.B. 50 箱公班土，每箱 620 元 \$ 31,000

再卖给 A.B. 本色市布 25 匹，每匹 2.5 元 \$ 62,500

(按 25 匹，恐系 25,000 匹之误)

差额计 \$ 4,700

差额可以再补进一些生丝或茶叶”。^③

在当时的具体交易中，一般情况是，洋行先把它的进口货物订出一个价格卖给中国商人，中国商人则以一定数量的丝茶作价抵付，价格是按货币商定，但实际上并没有银钱出入。

二、采取易货的原因：原始的以货易货是经济处于落后状态，缺乏媒介物的一种交易方式，在当时，主要是基于两种情况形成的。

(一) 是洋行强行推销西方纺织品的结果：江南一带本来就是中国棉织品生产集中的地方，中国人民习惯穿用自己的土布，

①②③ Returns of the Trade of the Various Ports of China for the Years 1847, 1848, p. 73-74 (Report on the Present State and Prospect of British Trade in Shanghai).

洋布进口很难扩大销路，而且洋行按照英国厂盘所订价格，更难觅得大批买主。采取换货的办法，用棉布交换茶叶，那么，中国茶商虽然为出卖茶叶而来，但是只要在茶叶售价上提高一些价钱，和棉布交换，生意也就比较容易成功。因为委托上海洋行推销棉布的英国厂商不了解上海市场的茶叶行情，每担多开一二两银子，也分辨不出价格的高下。中国茶商把高价出售茶叶换回的棉布，运到苏州、宁波等大城市，打个半成，一成或一成半的折扣卖出去，仍然有利可图。所以当时在上海华洋交易中，实际上存在着两种价格，一种是现银交易价格，一种是易货交易价格，一般习惯，两种价格要相差12%或15%。^①

(二) 是当时作为交易媒介的通货日益缺乏：自19世纪20年代以来，中国白银由于历年支付大量进口鸦片所造成的逆差，流失很大。在上海，英国领事巴尔富早在1845年就写道：“汇票很难兑现，只有在很高的贴水情况下才办得到”。^② 1847年上海英国领事的商务报告中又说：上海“每年约有200万英镑完全因鸦片销售而产生的巨大逆差，……这一大量的白银外流，不久将使中国人的支付能力减少。”^③ 1849年又说，这年“将近250万英镑的逆差完全是由于输入鸦片造成的，而且一定已由上海的中国人用白银偿付了。”^④ 200万英镑和250万英镑按每元4先令5便士折算，约合900万元和1,100万元这样一个庞大数字。加上战争赔款，战时掠夺和民间窖藏，市面上流行的现银就越来越少。外商洋行既没有足够的现银应付日益增长的贸易需要，中国商人更拿不出那么多的现银来购买不受欢迎的外国棉布了。

三、钱庄庄票的通行：1853年，太平军进入江南，上海华洋

①③ *Return of the Trade of the Various Ports of China for the Years 1847, 1848*, p. 46.

② Lanning & Couling著，前引书，Vol. 1, p. 395.

④ 同上 for the year 1849, p. 50.

商人一片惊慌，“富绅大贾争把货物卖掉，抢购黄金，黄金价格每条（按：计重9两7钱3分）由195元暴涨至240元”。^①进口商品销路呆滞，报纸上的市场行情报导：“鸦片很少交易，钱庄不出庄票，不放头寸，烟土贩子无法提货”，^②“大批〔鸦片〕交易不得不用换货方式出售”。^③棉织品的销路更差，“能够卖出的都是用易货办法和中国土产交换”。^④相反，内地由于战争原因，大量丝茶涌向上海，出口贸易猛烈增长，所有贸易差额不得不进口白银进行调剂。在这种情况下，交易方式出现了易货交易和现银交易在不同商品买卖中分别进行。丝茶除一部份用进口货交换而外，大量地用现银购买，但是中国商人于售出丝茶后，得到的银子则轻易不肯脱手，以致市面上“不论是纹银还是银元，都已无法获得”。^⑤1853年5月4日上海英国商会主席斯扑莱克雷（G. S. Spreckley，公平洋行大班）曾召集上海洋行紧急会议，研究当时通货不足问题时提到：“由于上海通货的极度紧张，已经导致易货贸易的扩大，这种只有在原始社会缺少交易媒介情况下才流行的制度，带来很多麻烦，因为交易的一方和交易的另一方往往不能得到恰如所需的货物。”^⑥

上海市场通货的极度缺乏，影响了洋商贸易的进行，在这种情况下，中国钱庄庄票，开始从中国商人之间的资金流转范围，扩大到华洋交易中试行使用。1853年，上海洋行在讨论通货缺乏问题的会议中，除了强调这一情况“导致易货交易扩大”外，同时还提到：通货的缺乏也“导致中国钱庄庄票或期票（Promissory Notes）的普遍采用，这些票据虽然洋行现在还没有吃到它的苦头，但是相信，如果继续流行下去，总有一天会造成很大损失。……因为

①② 《北华捷报》，1853年2月26日，《Market Report》。

③ 《北华捷报》，1853年8月16日。

④ 《北华捷报》，1853年12月29日。

⑤ 莱特著，姚曾虞译：《中国关税沿革史》，97页。

⑥ 《北华捷报》，1853年5月7日。

大多数钱庄的资本，特别是与鸦片贸易有关的钱庄的资本，和它们所承担的责任比较起来，是微不足道的。”^①所以钱庄庄票虽然开始流行，但洋行使用庄票则是存有戒心的。到1856年，华洋交易中使用的西班牙加罗拉银元越来越紧，行市不断上升，而纹银的行市则相对下降。^②“西班牙银元普通都升值50%以上，有时升值85%”。^③市场情况异常混乱，“中国人只信任它，愿意接受，……除去非这种铸币不收而外，并且钱一到手就储藏起来。”^④当时一个北华捷报的读者写道：这时的买卖交易，只得“以银元定价而以银两支付……有时在24小时内使两者的比价变动达5%，……上海已陷于商业交易没有价格标准的危险，而且不论是购买或者出售，我们都不知道会收到或付出多少钱”。^⑤1857年春，这时“一块含银7钱2分的西班牙银元恰好能够购买一两纯银”，^⑥于是上海商人于1857年3月决定改用上海银两作为华洋交易的计算单位，“在指定的一天，各银行就把他们的往来户头都逐笔从每单位含有（纯银） $374\frac{1}{2}$ 喱（一块加罗拉银元）的一种通货改换成每单位含有纯银525 喱（一上海两）的一种通货了”。^⑦

通货统一以后，为了适应银两和银元数量的不足和贸易扩大的需要，通行于华商之间的钱庄庄票，很自然地扩大流行到华洋交易中来。但是洋行收受庄票还是很审慎的，首先要经过买办的认可，对认为不太可靠的钱庄庄票需要出具担保，有时甚至于庄票未兑现以前，货物不肯放手。

① 《北华捷报》，1853年5月7日。

② 当时流行于上海的通货有西班牙“加罗拉银元”（Carolus Dollars）和“银两”两种，华洋交易以加罗拉银元为计算单位，中国商人之间的买卖以银两为计算单位，银元与银两之间可以按市价贴水或升水通行结算。

③ 马士著，前引书，第一卷，453页。

④ 马士著，前引书，第一卷，453页。

⑤⑥ 《北华捷报》，1857年1月30日。

⑦ 马士著，前引书，第一卷，529页。

第四目 洋行的非法冒险活动

19世纪60年代以前,沟通欧亚的苏伊士运河尚未通航,轮船运输还不发达,海上运输全靠几百吨大小的帆船。从英国绕道好望角前来中国,航程需要四五个月,贸易周转一次往往需要1年,没有大量资金,或是外国大商号的代理,要来中国做生意是不容易的。冒险到中国来的这批洋行商人,都是希图寻找发财机会的年轻商人,一个40多岁的人就算是老头子了,像广州贸易时期怡和洋行的威廉·查顿,当时中国人给他起个混名叫铁头老鼠,意思就是说,机诈百出,无孔不入,既能钻又能咬。这家洋行在他的百年纪念册中,标榜它第一任到上海的大班达拉斯是个具有非凡的独断果行能力著称的人,……〔具有〕充沛的精力和富于冒险创业的精神。”不仅洋行的大班是如此,就是洋行的职员也都是精心挑选出来的,这不仅因为到中国来需要花很多川旅行装费用,而且要补充缺额就得等上一年。像怡和、宝顺、旗昌等一年有好几百万生意进出的大洋行,每家只有六七个外籍人员。

五口通商后,进入上海的洋行商人占有特殊地位,他们不仅是西方工商业的代理,同时还是上海租界行政的负责人,并充当西方国家驻上海的领事官。1854年上海租界成立工部局,第一任工部局董事即由和记洋行的开氏(W. Kay)、旗昌洋行的金能亨(Edw. Cunningham)、广沅洋行的金氏(D. O. King)、琼记洋行的斐伦(C. A. Fearon)充当。19世纪50年代以前,在上海除英国领事系正式的政府官员外,其他各国领事都由洋行商人兼任,美商旗昌洋行的大班华尔考(H. G. Wolcott),克雷斯乌(Criswold J. N. A.)和金能亨先后担任过美国领事或代理领事,金能亨还兼任瑞典和挪威驻上海领事;法商利名洋行的职员爱棠(E. Eden)一度担任过法国领事;宝顺洋行大班比尔(T. C. Beale)是葡萄牙领事和荷兰副领事;怡和洋行大班波斯乌(Percival Alex.)是丹麦领事;广隆洋行大班浩格兄弟(Wm. Hogg 和 Jame Hogg)是汉堡·虜伯克和不

来梅的领事和代理领事；广沅洋行大班金氏(D. O. King)是暹罗领事和普鲁士副领事；旗昌洋行职员劳瑞欧(Loureiro P. J. S.)还充当西班牙副领事等。^①洋行商人成了按条约规定“专理商贾事宜，与各该地方官公文往来”的领事官；裁撤了行商，担保外国商人 not 违法走私，“清楚交纳货税餉钞”的领事官也就是洋行商人。”上半天勾通作弊之商人，下半天即可亲身赴道署商办公事，次日到关受罚之商人，即明日道台来拜之领事。”^②这些洋行商人无法无天，对清政府官吏横施压力。鸦片战争后，虽然开放五口对外通商，但洋行活动范围并不限于五个通商口岸，而是扩展到非通商的沿海各城镇岛屿；也不限于经营对外贸易，还经营中国的沿海贸易；走私、贩毒、掠卖人口、无所不为。正如恩格斯所说：这些商人仍“保留着很不少的 16 世纪和 17 世纪英美两国祖先所特有的那种海盗的掠夺精神”。^③

一、武装鸦片走私：鸦片战争后，清政府在英方的压力下，“三帅（指清政府代表耆英、伊里布和牛愷）掩耳盗铃，既不便申明前禁，又不便擅定税章”，^④于是鸦片反成为不纳税进口的大宗商品了。

英国侵占香港后，洋行把香港代替伶仃作为走私鸦片的大本营，绝大部份鸦片都从印度先运到香港，储存在香港的仓库里（趸船），然后随时分运到上海及中国沿海各地销售。往来于印度、香港和中国沿海的鸦片飞剪船总的说来约有 50 艘，按下列组织，分头进行活动。

第一种鸦片船，是专门从印度把鸦片载运到香港，装卸到各大洋行的鸦片趸船上。

① 参阅各年《北华捷报》。

② 李鸿章撰：《透商章程成案汇编》，卷 4，12 页。

③ 马克思、恩格斯：《论中国》一书中，恩格斯：《英国对华的新侵略》。

④ 夏燮：《中西纪事》，卷 4，漏卮本末，页 10。

第二种，它的任务是把储存在香港趸船上的鸦片分运到各通商口岸。

第三种，是把鸦片从香港运到中国沿海不准通商的城镇港口。这是鸦片飞剪船中最精锐的一种，因为它要在没有探测过的港湾和陌生的市镇，冒着中国官员的缉捕和中国烟贩土棍打交道。

以上三种鸦片飞剪船都是一二百吨或二三百吨左右的小型船只，因为它们装载的都是价值昂贵所占舱位不大的鸦片和白银，没有必要用大型船只。①

除了上述鸦片飞剪船以外，还有许多作为水上仓库使用的鸦片趸船，停泊在各通商口岸和某些非通商口岸的港口外面。

所有以上鸦片船都是全副武装。如怡和洋行 283 吨的“兰立克”号 (Lanrick)，……装备着能发射 9 磅重炮弹的长炮和枪支等。这种船很容易使人想到经常出没于南美洲北岸的海盗”。②宝顺洋行的“伊蒙特”号 (Eamont)，它是一只效能很高，载重 200 吨的船。……每侧配备着四门能发射 18 磅炮弹的大炮和两门旋转炮。③

这些海盗船只，凭藉武装力量，横行海上，对中国法令毫无顾忌。有个鸦片船上的船员曾狂妄地说：“我们有充分的准备，……和中国人较量一番，一、两艘官船决计把我们赶不出航线”。④

鸦片战争后，洋行把鸦片趸船停泊在沿海每个重要城镇的港口外面。上海吴淞口外经常停有 8 至 10 艘鸦片趸船。这些趸船的船名、船上海员的姓名职衔，以及所属洋行的名称，公开刊登在报纸上，毫不避人耳目。

① Basil Lubbock 著：《The China Clipper》，p. 7.

② R. M. Martin 著：前引书，Vol. 11. p. 260.

③ Basil Lubbock 著：前引书，p. 33—34.

④ 泰勒·丹涅特著：姚曾夙译：《美国人在东亚》，111 页。

1850年停泊吴淞口外的鸦片趸船情况表

鸦片趸船名称	吨位	所属洋行
复兴 Emily Jane	427 吨	宝 顺 洋 行
元发 Folk Stone	406 吨	怡 和 洋 行
顺利 Science	388 吨	旗 昌 洋 行
开源 Mastiff	148 吨	沙 逊 洋 行
和利 Snipe	176 吨	琼 记 洋 行
威廉第四 William IV	176 吨	广 隆 洋 行
威廉 William	130 吨	太 平 洋 行
广南 Clown	152 吨	广 南 洋 行
美昌 Masteu	236 吨	架 记 洋 行
Time	110 吨	顺 章 洋 行

资料来源：北华捷报1850年10月10日。

1851年，往来于香港、上海的鸦片飞剪船经常有一二十艘，一年行驶五六十个航次。怡和洋行 163 吨的“马济帕号”(Mazepa)、151 吨的“沃达克斯号”(Audax)、147 吨的“埃歇那号”(Iona)；宝顺洋行 195 吨的“海岛女皇号”(Island Queen)、106 吨的“纳姆夫号”(Nymph)；旗昌洋行 372 吨的“羚羊号”(Antelope)；琼记洋行 500 吨的“赛马号”(Race Horse)；广隆洋行 142 吨的“汉尼泊号”(Hannibal)、136 吨的“帕利马·唐纳号”经常往来于香港上海间。^①

所有鸦片船并不直接开进上海。它们先停在吴淞，把鸦片卸到吴淞趸船上，然后空船进港。上海的本地土贩和洋行谈妥生意后，就凭洋行开出的鸦片提货单到吴淞趸船提货，由土贩自行运回上海。在上海“贩卖鸦片和吸食也都是毫不避人，……整箱整箱的鸦片在街上运来运去。”^②到1854年外人侵占了上海海关行政管理权以后，鸦片运进上海更是在“海关关员面前公开的通过，而且是

① 根据《北华捷报》，1851年各期进出口船期报告。

② 马士著：前引书，第一卷，609页。

唯一不受检查的货物”。^①

二、一般商品走私；禁止进口的鸦片要走私，准许纳税进出口的商品，尽管协定税率已经极其低微，洋行走私漏税之风仍然盛极一时。当时吴淞口外的鸦片趸船是被利用来作为走私的大本营，大量丝茶先用小船偷运到吴淞趸船上，商船于上海结关出口，驶经吴淞时，再把私货从趸船装到船上，然后扬帆而去。或在进港以前，先将私货卸到吴淞趸船上，然后进港报关。以多报少，以高税率报低税率的情况也是极其普遍的。如生丝，通常以包为计量单位，洋行往往把两包打在一起作为一包付税，逃漏关税的一半。^②又如棉布中的印花布(Chintz)，规定每匹付税2钱(约合2角8分)，不适销的花布、色布(Colour & Fancy Cotton)规定每匹按值付税5%，洋行往往把印花布报成不适销的花布色布，实际上应付2角8分税款的只付1角，以1852年为例，从1月到5月初的4个多月期间，洋行呈报进口的印花布共850匹，实销则有25,000匹；而不合销的花布色布呈报进口的数量则不下39,000匹。^③以上洋行各种走私偷漏活动，往往和海关官吏勾通一起，有时对中国海关根本不予理睬。上海海关“自道台以下，对这种不法行为也都视若无睹。”^④

当时由于洋行之间的矛盾，两起走私案件被公开在报纸上披露出来。一起是1850年怡和洋行利用吴淞走私699包价值24万元的生丝，结果仅处以200元的罚款。^⑤另一起是1851年公平洋行出口458,651磅茶叶，有257,251磅未经报税，走漏税款7,233元，当责令加倍付税，另科100元罚金。但是货主竟说：这种“走私惯例是中英当局一向纵容所造成的”。^⑥

① J. Scarth: <Twelve Years in China> p. 297.

②③ 《北华捷报》1852年5月15日。

④ 莱特著：前引书，第43页。

⑤ 《北华捷报》1851年7月1日。

⑥ Lanning & Cauling 著：前引书，334页。

1853年小刀会占领上海县城，外国领事拒绝清政府行使海关职权，这时，洋行走私更为疯狂，整船整船的丝、茶和进口货物不付关税，公开进出上海港口。1854年2月有人揭发，列举了许多船只未经付税即行出口的事例，又说“至少有4只船在吴淞满载茶叶和丝，并未缴纳关税，……可能有4,000吨茶叶和丝现时存放在吴淞，目的是要不在任何领事馆登记或者不付任何关税即行运走”。^①

到1854年上海海关管理权被外人侵占以后，洋行走私之风也未稍杀。1861年11月15日，当时海关总税务司赫德给布鲁斯的一个报告中提到：自从1854年以来，上海货物报关制度，几乎全靠以商人的良心来申报进口货物的确实数量。……而不是根据海关查验数量来征收的。他列举了怡和、宝顺、广隆等有名望的洋行利用吴淞走私和虚报偷漏等20余件违法事例。并说：这仅是许多事例的少数几件。^②

三、非法的沿海贸易：外国商人经营别国沿海内贸贩运，当时在任何国家都是非法的。鸦片战争后，中国和西方签订的各项条约，除了允许外商进港货物中之未起卸者，可“准其载往别口售卖”以外，并不允许经营中国的沿海内贸。但是五口通商以后，外商不顾中国的主权，开始往来于中国沿海各口，经营航运和贩卖。他们不仅承揽中国商货，而且“中国人也雇用很多外国的船只，有时还买了外国船只，但仍保留外国船旗”。^③

这种沿海贸易，到19世纪50年代逐渐扩展起来，船运的数量

① 马士著：前引书，第二卷，17—18页，《北华捷报》，1854年3月11日。

② 《海关总税务司赫德致卜鲁斯文》，《英国外交部档案F.O.17—357》，摘自姚贤镐，前引书，第一册，447—8页。

③ 《1857年10月，渣甸家额尔金爵士的报告》《B.P.P. Correspondence Relative to the Earl of Elgin's Special mission to China and Japan 1857—1859. p.p.83—4. 摘自姚贤镐，前引书，第一册，454页。

也逐渐增多。1851年开进上海港口的外国商船共227艘，其中有31艘是从中国沿海各地开来的，到1855年增加到64艘，1857年更增加到133艘，占这年外商进港船只总数的 $\frac{1}{4}$ 。从上海开出到其他沿海各地的商船，增加的速度更快。1851年为28艘，1855年增加到109艘，1857年更增加到236艘。

表上 25-29

1860年前各年上海进出口港口船数及往来的地区表

年份	上海进港船数及来自地区								上海结关出口船数及开往地区											
	进港 总船数	英	美	香港	澳洲	印度	南洋	中国沿海	其他	日本	离港 总船数	英	美	香港	澳洲	印度	南洋	中国沿海	其他	日本
1851	227	32	40	87	5	6	23	31	3		238	71	35	70	12	3	17	28	2	
1852	218	25	39	88	9	11	20	21	5		216	60	47	61	16	3	14	15	—	
1855	353	30	23	152	24	4	41	64	15		363	75	30	106	14	—	16	109	13	
1857	495	43	17	216	13	8	60	133	5		492	42	22	133	2	2	41	236	14	
1860	652	96	34	141	12	—	19	180	39	131	629	33	16	160	1	1	13	239	21	145

资料来源：根据各年北华捷报进出上海港口船期报告汇编。

这些“在沿海航行的大部份船只，现在都从事中国国内的贸易”^①，成为洋行的一项主要业务。

有些洋行的船只还固定往来于中国两个口岸之间，经营航运和贩卖活动。1852年有一个名叫魏德迈(Wadmen)的宁波洋行，开始借用一条载重约50吨的中国沙船，取名“企业号”(Enterprise)，向中国当局领得执照，经营沪甬贸易。^②随后有许多外商，如英商台维森(Wm. Davison)100吨的“司派克号”(Spec)，华记和李百里洋行经营的110吨的“伊马号”(Emma)等，常川行驶于上海和宁波之间^③，与中国商人毫无异致。

19世纪50年代后半期，这种沿海贸易进一步大量地扩大到

① 1857年10月1日查顿致额尔金函，摘自：姚贤镇编：前引书，第一册，454页。

② Lanning Couling 著，前引书，388页。

③ 参阅《北华捷报》历年进港船期报告。

按条约禁止通商的地方。1857年从中国沿海各地开到上海的133艘外国商船中，有80艘是从通商口岸以外的地方开来的，占上海洋行沿海航运贸易的60%以上。汕头是禁止外人通商的地方，而外商船只往来于上海汕头之间的内贸船运最为频繁。它们把汕头出产的糖，取道上海运往北方各省；大量的豆饼大豆之类的商品，由上海宁波用外国船只运进汕头。1857年从汕头开到上海的外商船只就有62艘之多，相当于洋商沿海船运贸易的一半。另一个非通商地方是台湾。1857年从台湾开到上海的外国商船有17艘，运载台湾出产的稻米、糖、樟脑及煤。台湾岛的高雄、台南、淡水、基隆是外国商船经常往来的口岸。

四、惨绝人寰的“苦力贸易”：苦力贸易系把中国劳工贩卖到美洲和南洋一带从事开发的贸易。这项贸易虽多发生在闽、广、港、澳一带，但上海也不例外。“先是常有夷人雇募内地民人出洋种地，无一还乡者，因之讹言不一，无人应募，该夷即勾串中外匪徒，设计拐骗，并敢潜伺僻地，虏捉孤单行人”。^①当时“英夷捉人于上海，乡人柴米，独行夷场（指租界地），辄被掠去，程数月竟失数百人。”^②

第三节 第二次鸦片战争后洋行的发展变化

第一目 第二次鸦片战争后上海洋行在全国对外贸易行业中的地位

第二次鸦片战争后，长江和北方各口岸陆续对外开放，同时日本又被迫对外通商。当时远洋轮船来华大都停靠上海一个口岸，因此上海遂成为日本及华中华北新开口岸对外贸易的转运中心。许多在日本和中华华北新开设的洋行，最初都是由上海洋行就近

^① 《筹办夷务始末》咸丰朝，卷41，叶44—46。摘自姚贤镐，前引书，第一册，472页。

^② 丁名楠，《帝国主义侵华史》，卷1，页62。

分设过去，并受上海洋行指挥的。

上海的怡和和宝顺洋行是最早开辟上海、日本间贸易的洋行。1859年，上海怡和洋行大班威特尔 (James Wittal) 就派当时还只25岁的凯瑟克 (William Keswick) 偕同船长赫尔曼 (Holme) 将200吨进口食糖转运长崎出售，并在横滨设立最早的怡和分行。^① 上海宝顺洋行1860年也“派杨明轩坐‘允德’一支半桅小夹板船试开东洋长崎埠。”同时派出人员到各新开口岸设立分行，^② 其他洋行也是如此。1861年初，太平军和清军在长江一带的战事尚未停息，上海洋行商人就随同英国水军和兵舰从上海吴淞起碇，到长江各口岸开辟商埠。上海沙逊、仁记、华记等洋行都先后派人到汉口、九江等地设行营业。美商琼记、旗昌等洋行在美国领事未到达前也匆匆忙忙地到达九江，勘定地基，设立分行。^③ 60年代，上海报纸几乎每期都登载外商洋行到天津、牛庄、九江、汉口以及日本等地开设分行的广告。根据1864年香港 Shortrede 公司印制的工商行名录的材料，粗略摘录出来的以经营进出口贸易为主的洋行，上海约有68户，其他12个口岸共178户，而在这178户中有88户属于上海的分行或联号，特别像汉口、九江、福州等产茶区，那里的洋行几乎大部份都是上海分支过去的。如汉口33家洋行中有21家是上海的分行或联号，九江15家洋行中有12家是上海分过去的，福州27家洋行中有17家是上海洋行的分行或联号，就是天津的洋行也有一半是上海洋行的分行或联号。^④

19世纪60年代起，特别是19世纪70年代以后，由于银行业

① 《Jardine Matheson & Co. 1832—1932》p.33—4.

② 徐恩高自叙年谱中载：1860年“派去各埠办房(买办)如烟台梁枝，天津阿培、徐子荣，牛庄陈洛明、镇江黄墨砚，芜湖襄燕山、西支，九江徐渭南、郑济东，汉口盛恒山、杨辉山等”。

③ 夏燮：《中西纪事》，17卷，43页。

④ 《China Directory》for 1864, Printed By Shortred & Co. 1864.

的发展和交通电讯的变革,贸易方式发生了变化(见下文),中小洋行大量涌进上海,他们为了增加佣金收入,极力扩大贸易经营,“互相竞争着,把价格压低到最低限度,……不择手段以取得生意”。^①这种竞争的剧烈和19世纪70年代以后汇率的波动,使一些资力薄弱和经营不善的中小洋行经不起打击而大量收歇。上海以经营进出口贸易为专业的洋行,按照香港版工商编年行名录的材料(*The Chronicle and Directory for China Japan and the Philipplings*),1864年有68户,1868年103户,1880年100户,1895年116户。户数增长情况,从表面看来比较平稳,而实际上起伏很大。新的洋行大量开设起来,同时有不少旧的洋行关闭收歇。如1864年的68户洋行中,到1868年保留下来的只有42户,其中26户已经关歇,新开设的洋行则有61户;1868年的103户中,到1880年保留下来的仅36户,收歇的67户,新开设的64户,1880年100户中,保留下来的48户,有52户关歇,新开设的有68户。户数的兴衰波动很大。^②

19世纪后期,在华洋行已经发展到第二代或第三代,各国洋行在上海发展的情况大致如下,英商洋行一般占上海洋行总数的60%以上,无论户数的增长和所占比重都高踞首位。其中最早进入

① H. Norman, *«The People and Politics of the Far East»*, p. 13—14. 摘自姚贤禧:前引书,第二册,963页。

② 关于洋行户数的统计问题,没有一个完整确切的资料。一般通常采用的是海关编制的行名录,但是海关编制的行名录,并不专指进出口洋行,而是包括各类外国商行(Firm),也并不专指上海,而是按全国的户数来统计的。在全国户数中是否包括各口岸的分行在内,也不清楚。另一些资料,如字林西报行名录,香港版编年行名录等,都包括各行各业,不仅有进出口商,而且还有大量的铺客、拍卖行、佣金商、茶师、生丝检验员、商店、旅馆、报社、医院、医生、学校、工厂、银行、轮船公司以及名目繁多的行业。不仅各户的行业标志不完全清楚,各版本所载的户数情况也不完全相同,上述统计是根据香港版编年行名录,从中粗略摘录其中以经营进出口贸易为专业的洋行行名的户数,仅作为参考。

上海的一批老牌洋行，除宝顺洋行于1866年英国金融危机中倒闭外，其他如怡和、仁记、义记、沙逊、泰和、天长(W. R. Adamson & Co. 1891年由该行职员接手改组为天祥洋行即(Dodwell & Co.)、祥泰洋行(原名Rathbone Worthington & Co. 1853年改组为Berley Worthington & Co. 1880年改组为Turnbull Howe & Co.，中文行名仍称祥泰洋行)、元芳洋行(原名为Thorne Bros & Co. 后改组为Maitland & Co.，中文仍称元芳洋行)等。有的历代嬗递，有的几经改组，到本期末都有50年以上的历史，并发展成为进出口贸易业中的大户。19世纪60年代以后，又有不少英商大洋行开设起来，其中可以与前述老牌洋行相抗衡的，主要有1866年开设的、以经营航运为主的太古洋行(Butterfield & Swire)，1875年开设的以经营棉纺织品进口为主的老公茂洋行(Ilbert & Co.)，还有新沙逊洋行(Sassoon & Co. F. D.)，新宝顺洋行(Dent & Co. Alfred)等等，在中国国际贸易行业中占有很大势力。

美商洋行无论在户数和经营比重等各方面都仅次于英商洋行。美国对华贸易在本国对外贸易中所占比重并不大，而且“贸易价值从1860年到1897年不断下跌，计自美国贸易总额的3%跌到2%不到”。^①更由于国内工业发展迅速，美国在华洋行的股东们“可以在国内制造，银行和运输事业方面寻求更大的报酬，东印度贸易不再是理想的黄金国了”。^②因此，一些美国在华的老牌洋行，如旗昌、琼记、同孚、同珍、哗地玛等洋行相继收歇。最后的一个是旗昌洋行，在1891年6月歇业。19世纪后半期，虽然也有一些新的美商洋行开设起来，但户数并不太多，著名的有19世纪60年代开设的丰泰洋行(Frazar & Co.)，19世纪70年代开设以推销美国棉纺织品闻名的丰裕洋行(China, Japan & Co.)、协隆洋行(Fearon Daniel & Co.)和茂生洋行(American Trading Co.)等。

①② 丹涅特著，前引书，490—491页。

德商洋行于普法战争后发展非常迅速。根据海关的统计 1872 年在华德商已有 40 户, 及后不断增长, 到 1894 年已增加到 85 户, 远远超过美国和法国。除五六十年代开设的禅臣、鲁麟、泰来等洋行外, 以后开设起来的有瑞记洋行(Arnhold Karberg & Co.)、礼和洋行(Carlowitz & Co.)、美最时洋行(Melcher & Co.)、顺全隆洋行(Meyerink & Co.)、咪哋洋行(Meyer Lemkl & Co.)、信义洋行(Mandle & Co.)、爱礼司洋行(Ehier)、天福洋行(Slevogt)等。这些洋行进入中国市场后, 发展很快, 它们面对英商洋行对传统老商品的垄断, 尽力经营新的商品如钢铁五金、颜料染料、军火等进口和皮毛、油脂、麻等出口。同时采取新的推销方法, 把许多新小商品发展扩大为大商品。

法商洋行户数不多, 早期以经营生丝出口为主。19 世纪 60—70 年代后, 户数有所增长, 但在一般年份也只 10—20 户, 19 世纪 90 年代扩大到 30 余户, 著名的有永兴洋行(Olivier-China S.A.)、笔喇洋行(Pila & Cie. S.A.)、立兴洋行(Racine & Cie. S.A.)等。

日商洋行是在 1871 年中日通商条约签订以后开设起来的, 1880 年前只有几户, 19 世纪 90 年代增加到 30 户左右。著名的有三井洋行(Mitsui Bussan Kaisha)、三菱洋行(Mitsui Bishi Shoji Kaisha)、岩井洋行(Iwai & Co. Ltd.)等。

第二目 一揽子贩运贸易解体, 航运、银行、保险各自专业独立发展

19 世纪 60 年代以后, 航运、银行等各行业逐渐发展扩大。先进的轮船运输逐渐代替了古老的帆船, 专业的轮船公司代替了洋行兼营的航运业务。适应贸易的发展, 外商银行日益增多, 扩大了业务经营范围, 接替了洋行兼营的金融活动。这是贸易发展到较高水平下分工越来越细的现象, 在这种情况下, 集贸易、航运、银行、保险等于一体, 一揽子无所不包的贩运贸易方式逐步解体。

一、航运, 19 世纪 60 年代以后, 轮船运输日益发展, 轮船公

司开辟的上海航线日益增多,除19世纪50年代大英轮船公司首辟沪港航线外,“60年代中期,大英轮船公司与法国轮船公司(Messageries Impériales)合作,承运上海欧洲之间的客货和邮件。同时 Alfred Holts & Co. 也开辟每季一次的上海利物浦航线。10年后 Castle & Glen line 和 Watts Milburn & Co. 也参加进来,每家都有许多大型轮船经常往来上海和英国之间,……1874年,太平洋邮轮公司开辟每2月一次的上海旧金山航线,1875年又遇到三井洋行开辟的上海日本间航线的竞争。到1886年由国家津贴的一家德国轮船公司开始了每月一次的中国不来梅航线。与此同时加拿大美国横贯大陆的铁路建成,于1887年开始了中美太平洋航线铁路轮船联运。到本世纪末,日本建立了与美国的航运业务,它的航线又把中国和澳大利亚以及世界上许多国家联接在一起。”^①

不仅航线增多,而且轮船的吨位扩大。19世纪50年代大英轮船公司的玛丽·伍德夫人号轮船只有296吨,而到19世纪70年代,3000吨以上的轮船已经经常出现。海关贸易报告说:“1870年苏伊士运河通航以来,上海的贩运贸易起了很大变化,许多从前用帆船运输的货物,现在都用容量很大的轮船载运”。^②如1870年大英轮船公司驶沪的“澳洲号”(Australia)已达3,500吨;^③1872年经常来上海的“北京号”(Peking)为3,777吨^④。1874年海关贸易报告说:“过去八年上海货运量增加将近30%,由1867年的1,608,000吨增加到1874年的2,342,000吨,而进出港口的船只则1874年(3,498艘)较1867年(3,479艘)仅多19航次,船只没有增多的事实,就是由于当时贩运贸易一般都趋向于大型轮船。”^⑤

苏伊士运河通航也缩短了欧洲和上海的航程。“旧航线的航程

① G.G.Allen, «Western Enterprise in Far Eastern Economic Development China & Japan», p. 124.

②③ 海关贸易报告,1874年,上海,第103页。

④ 《北华捷报》,1870年11月15日,关于苏伊士运河通航报导。

⑤ 《北华捷报》,1872年2月1日,关于大英轮船公司的报导。

需120日,通过运河的航程则仅需55至60日”。^①19世纪50年代热火朝天的运茶竞赛时期,旗昌洋行的东方号(Oriental)于1852年以127天的速度从上海最先到达伦敦,^②而旗昌洋行山东号(Shantung)1870年3月18日最早经苏伊士运河来上海只花了58天。^③

轮船载重量的增大和航程的缩短,相应的降低了客货运输的费用。如前所述1857年大英轮船公司的玛丽·伍德夫人号规定上海与南安普敦货运每吨36—38英镑^④,而到1870年6月9日,由汉口开往伦敦的迪欧米德号(Diomed)轮船,每吨茶运费仅7英镑。1875年英国五家轮船公司的垄断运价每吨减至75先令,到1879年竞争最烈时,上海伦敦间的运价曾跌到45先令,^⑤较帆船运价还要低。

快速、稳妥、准时和运费低廉的轮船运输,逐步代替旧的帆船贸易。“在19世纪60年代,远洋航船中帆船与汽船约各占一半,其后帆船迅速减少,至90年代之初,帆船在总吨位中只占到三十分之一”了^⑥。

二、银行:上海银行的业务经营范围是在19世纪60年代扩展起来的。第二次鸦片战争后,长江、华北等沿江沿海重要港口陆续对外开放;外人可以进入中国内地自由经商;进出口货物只要一次缴纳子口半税,即可深入内地市场,不受拦阻;与此同时,日本对外开放,开辟了上海、日本间的转口贸易。外国对华贸易的地区和范围扩大,依靠外国商人自身的资金已经不能适应贸易发展的要求,银行业务应时扩展起来。1864年,在大英轮船公司香港代理人汤姆士·苏士兰(Thomes Sutherland)倡议下,筹建一个设立在中国的、能为在华洋行经营服务的汇丰银行(Hong-

① Commercial Report, 1871年,福州, p. 28, 摘自姚贤镐,前引书, 949页。

② 《北华捷报》, 1852年3月6日。

③ 《上海新报》, 1870年3月23日。

④ 马士著,前引书,第一卷, 386页。

⑤ 《中报》, 1879年11月30日。

⑥ 孙毓棠:《中日甲午战争前外国资本在中国经营的近代工业》,第6页。

kong & Shanghai Banking Corp. Ltd.)。这家银行的投资人有不少都是如怡和、沙逊、仁记、禅臣等长期在中国经营对外贸易的老牌洋行。总行设在香港，1865年4月上海分行开始营业。在它的发起书中写道：“最近几年，香港、日本和中国各口岸的本地和对外贸易，发展如此迅速，以致有增强银行效能的必要。但是，现在在中国的外商银行都是外国银行在中国开设的分行，它们的总行或者在英国，或者在印度，设行的目的主要是经营本国与中国的汇兑业务，远远不能满足较前大不相同和大为扩展了的本地贸易的需要，这一缺陷将由汇丰银行来弥补”。^①

19世纪60年代，银行的存、放业务逐步发展起来。上海汇丰银行开始营业后，最初5年，每年有500—600万元的存款，到19世纪70年代末，每年存款达2,200万元左右，1895年存款竟达14,300万元。^②存款虽然部份来自外商交易中暂时不用的短期存款，但大量存款则是来自中国的地主豪绅和官僚买办，他们崇拜洋商，乐于把剥削贪污所得，托庇存放于外商银行。放款业务也发展起来，放款主要有票据贴现和抵押放款。开始时，银行对票据贴现还是有戒心的，一般都要担保，担保的做法是多种多样的。如麦加利银行须要“本行认可的担保办理贴现。”^③汇隆银行“办理私人票据贴现，至少要有本行认可的两家企业股东签字，或在本行存款而又能提供保证的一人签字。”^④法兰西银行“庄票贴现至少有二家签字”^⑤等。抵押放款也已通行：如阿加刺银行“凡有货物抵按，皆可借用。”^⑥丽如银行“典当金银物件及火不致损坏之物，皆可抵押借用。”^⑦国内埠际贸易和国际对外贸易的出口押汇也已做

① 《北华捷报》，1864年8月6日。

② 《北华捷报》，各年汇丰银行营业报告。

③④⑤ 《N. C. D. N. 》，1866年1月10日。

⑥ 《上海新报》，1865年阴历8月份广告。

⑦ 《上海新报》，1865年12月16日。

开。阿加刺银行办理埠际押汇的办法是：“凡有汇款到本行，无论各埠，只将提货纸（提单），燕梭纸（保险单）交与本行作按取银，至期交银出货便是。”^① 各银行出口押汇的做法是：“承购出口汇票，必需随附轮船提单、保险单、原始发票详载商品情况，约定〔将来收款〕不足之数概由承做人负责。”^② 进口货物由银行开信用证代垫贷款的做法也已通行。无论票据贴现和抵押放款业务，银行都在各报登载广告，广事招揽。

19世纪50年代，钱庄庄票在上海华洋交易中已经使用。19世纪60年代，不仅“一些大洋行对本地钱庄感到很大兴趣，”^③ 而且外商银行在取得一定担保下也接受庄票贴现，但是上海钱庄，一般资金薄弱，随着对外贸易的扩大，资金越来越不相适应。1869年，汇丰银行首先经由买办的中介，接受庄票作抵押，放款给钱庄，^④ 这就是通常所称外商银行对钱庄的“拆票”（Choploan）。“若干钱庄每天依照它们的需要，也依照它们在商业上的地位和与银行的关系，向外国银行拆借所需要的资金，因此使它们能够做庞大的生意。”^⑤ 拆款通常两天一结，银行有需要时，随时可以要求归还，成为钱庄流动资金的一项主要来源。1878年北华捷报载：“中国钱庄大半都用外国银行资本做生意，这已是众所周知的事情了。”^⑥

在上海华洋交易中，外商银行通过对中国钱庄的拆借款项，操纵上海的金融市场。在对外贸易方面，进口它可以信用垫付，出口可以押汇贴现，虽然洋行在一个时期内仍然保存一定金融业务，但到19世纪70年代以后，上海贸易活动中的金融周转基本为专

① 《上海新报》，1865年12月16日。

② 《N. C. D. N.》，1866年1月10日。

③ 海关贸易报告，1866年，上海，14页。

④ 《小报》，1884年1月12日载：自己〔年（1869年）余姚王某（王槐山）为汇丰通事，本庄伙，深悉各庄底细，导银行放息。另参阅上海钱庄史料，2〕—30页。

⑤ 魏格尔：《中国金融论》，238页。摘自《上海钱庄史料》，30页。

⑥ 《北华捷报》，1878年8月17日。

业银行所代替。

第三目 在华洋行的变化

1869年11月17日苏伊士运河通航，随着轮船运输的发展，中英航程实际上缩短了一半以上。1871年6月3日，海底电报线通至上海，中外商业信息极为灵通。电讯交通的变革和轮船银行的专业发展，使外国商人可以直接控制中国的进出口贸易，在华洋行也随之发生变化。

一、中国的对外贸易逐步为国外商号所控制：早期中国进出口商品的价格和数量基本取决于中国的收成和市场供求情况。远隔重洋，交通阻隔，商情闭塞，国外商人无法了解中国市场情况和行情变化，一切由在华代理行独立经营，从中操纵。为了掌握货源，它们不得不在中国丝茶上市季节，一次抢购足够的货物，运回本国。运货帆船“常常结队航行，彼此相距仅数天路程，几乎是在同一时间到达英国”。^①委托上海洋行推销棉织品的国外厂商，也只能在很久以后收到销货报告时，才知道货物的销售情况。苏伊士运河通航和电报接通后，“在英国本国的商人已能完全控制贸易的局面，因为他们只要一个电报，就能在6个星期后接到他在英国所需要的任何订货”。^②经营茶叶进口的一些伦敦大茶商，可于新茶上市时直接派人到中国来采购，通过电报了解行情，进行指挥。收购生丝，一般由上海洋行先报价给欧洲商人，经确认后才能达成交易。^③英国棉织品输华也“比较正常和比较易于控制。……几乎没有一艘轮船到埠时，它的货物……不是预先卖了的，或起岸后立刻就卖了。”^④随着印、锡和日本等国茶叶生产和法、意特别是日本生

① 《Commercial Report》1871年，福州，p.28。摘自姚贤镐：前引书，第二册，p.949。

② 《北华捷报》，1889年4月5日。

③ 班思德著：前引书，122及125页。

④ N. C. H. Office, 《A Retrospect of Political & Commercial Affairs of China》, 1888—1872, p. 127. 摘自姚贤镐著：前引书，第二册，948页。

丝生产的发展和在国际市场上的竞争，中国茶丝在世界市场的地位日益衰落，致使中国的对外贸易不得不从属于外国市场了。

二、国内的中小洋行大量增设，电讯交通的变革，灵活了中外市场信息，加速了货运周转。一些老牌大洋行已无法凭藉拥有大量商船和庞大资金的优势，垄断进出口贸易。银行业务的扩展，极大地便利了商人对外贸业务的经营。以往资本为商业的一个重要因素，现在则不然，因为银行对装出的货物办理押汇，结得货款，可再投入第二笔交易。一笔周转迅速的小额资本，较过去大洋行的贩运贸易，周转灵活，而且能够经营过去大量资本还感不足的贸易，于是中小洋行大量开设起来。

三、代理行改变为佣金商：电讯交通变革后，在欧美的厂商已不需要委托某一在华洋行作为他的在华专门代理。他们可以利用函电选择与任何在华洋行建立贸易关系。买卖商品的品种、数量、规格、包装、价格、运输方式、交货方式、付款方式、佣金率等等，都在事先商定，逐笔达成交易，委托银行交结。经营的数量越大，佣金收入越多，中小洋行大量开设起来以后，把抢生意看得比做生意更重要，迫使老的代理行改变经营方式。19世纪70年代后，“如果说商人（即贩运商人）还没有完全绝迹，也是在迅速趋于消灭，他们的地位已为佣金代理商所代替了”。^①

四、投资兼营中国航运、金融、保险、工业等：贸易方式改变后，一些老牌洋行一方面从增加贸易额求得补偿，另一方面，扩大经营范围，将资本投放到中国航运、银行、保险和为出口商品加工的工业等方面。

早在1861年，旗昌洋行大班金能亨就预感到形势的变化，他

^① H. Norman: *The Peoples and Politics of the Far East*, p. 13-14.
摘自姚贤镐：前引书，963页。

说：“我想我们已经进入一个大变革之中”。^① 琼记洋行大班赫尔德(Albert F. Heard)也说：“我越来越相信，我们必须改变我们的经营方式”。^② 就在这年，金能亨在上海华洋商人间招股筹设轮船公司，于1862年3月27日成立旗昌轮船公司(Shanghai Steam Navigation Co.)，至少有15家洋行投资这家轮船公司，包括有名的英商义记洋行、泰和洋行、公易洋行、美商同孚洋行和德商禅臣洋行等，都是上海开埠后即行开设起来的老牌洋行。到19世纪70年代，正如旗昌洋行另一股东福士(F. B. Forbes)所说：“茶叶和匹头贸易只能取得微小佣金或有限利润，在中国传统商品经营中，掮客(佣金商)代替了商人(贩运商)，……在这变革之后，无疑地，大部份具有雄厚资金及信用的大洋行将要把自己从商品经营转向投资于工业和金融事业。像我们这样已经经营了航运和保险的，算是最幸运的了。可以意识到，怡和洋行、琼记洋行，还有其他一些洋行都努力向这些行业方面发展”。^③ 怡和洋行于19世纪70年代起，也开始大量投资于中国的沿海沿江航运业务，他们说：创办轮船公司，即使亏赔也比贩运茶叶带来的损失强。1872年，怡和洋行招股成立东海轮船公司(China Coast Steam Navigation Co.)，1879年，成立扬子轮船公司(Yangtze S. N. Co.)，1881年，合并东海和扬子两轮船公司，组成长期称霸中国的怡和轮船公司(Indo China S. N. Co.)。太古洋行从19世纪60年代起即投资组织太古轮船公司(B. & S. S. N. Co.)。和怡和洋行一起垄断了中国航运业务。除怡和、太古之外，其他洋行投资经营中国航运的还有1867年天长洋行(Adamson & Co.)组成的中日轮船公司(China & Japan S. N. Co.)，1867年加罗花洋行(Glover & Co.)主办的公正轮船公司(Union S. N. Co.)，1868年悖裕洋行(Trantmann & Co.)

①②③ Hao Yen Ping, *The Comprador in Nineteenth Century China*, p. 21.

组成的北清轮船公司。其他如广隆洋行、吠礼查洋行、沙逊洋行、琼记洋行和同孚洋行等都曾投资参与中国长江和沿海航运竞争，几乎每一家二流洋行都争先恐后地置备轮只经营航运业务。

保险业也是洋行投资的一个对象。旗昌洋行于组成旗昌轮船公司后，又招股创办扬子保险公司(Yangtze Ins. Association)，同时祥泰、履泰、太平、沙逊、汇隆等洋行又组成“保家行”保险公司(North China Ins. Co.)。除扬子和保家行外，在19世纪60-70年代中，洋行“陆续在上海和香港投资开设了5家保险公司，即1864年开设的泰安保险公司(The China Fire Ins. Co.)，1865年开设的保宁保险公司(China Trade Ins. Co.)，1868年前成立的香港火烛保险公司。1870年开设的保裕保险公司和1871年成立的保安保险公司”。^①“1875年在中国开业的外商保险公司至少有7家”。^②

洋行还投资于中国的银行业。长期控制中国金融市场的汇丰银行就有上海和香港等地外商洋行的投资。1872年鲁麟、顺章、同孚、复升、立德、履泰、元芳等7家洋行招股组织华利银行。19世纪90年代，上海洋行又开设大东汇通(The Trust & Loan Co. of China, Japan and the Straits Ltd.)和中华汇理(The National Bank of China)两家银行。^③

除航运、银行、保险以外，洋行还普遍投资于中国的码头、仓库、船坞、房地产、打包厂以及缫丝厂等，不过在甲午战争前，洋行投资经营的项目基本上还是限于进出口贸易的辅助和加工企业。

①③ 汪敬虞著：《十九世纪外国在华企业中的华商附股活动》，摘自《历史研究》1965年，第4期。

② G. C. Allen著，前引书，p. 121.

第四目 进口商品销售和出口商品收购方式的改变

一、进口商品销售方式的变化：早期的贩运贸易，洋行进口货物无论是自营还是代理外国厂商销售，总是先将货物运到上海，堆存仓库，然后现货出售。出口货物大致也是如此。这种销货方式，由于电讯交通的变革和银行航运业的发展而发生变化。洋行“在上海买到生丝时，随即在伦敦市场上出卖，在1871年夏季，这一方式已大为通行……英国制造品的交易在某种程度内也建立了类似的制度。”^①因此，在上海出现了抛售期货、卖路货（在途货）、订货、拍卖、新小商品现货推销等各种销货方式。其中“订货制度”日益普遍，并逐渐发展成为推销进口货物的主要方式。拍卖办法在上海也曾风行一个时期。

所谓订货制度 (Indent System)，简单地说，就是洋行与中国商人订立合同，规定商品的品名、数量、价格及其他各项条款，代中国商人向国外厂商订购货物。或者接受外国厂商报盘，向中国商人兜揽订单。据说，上海棉布字号采取订货制度开始于1879年。最初双方是按规元议定货价，由洋行打电报到国外订购。但是洋行向国外厂商订货是按外币计价，在订货时与到货期间洋行负有外汇长缩的风险。所以逐渐地又推行一种“先令保价办法”即外汇长缩不超过1便士，仍按原订规元价计算，超过1便士，则由双方协商适当调整。19世纪70年代起，银价持续下跌，进入19世纪90年代，外汇价格波动激烈。于是在1894年又推行一种按先令计价的订货办法。^②

按规元议价，洋行可以于“议定货价的同时〔与银行〕议定汇价，然后打电报给曼彻斯特订货。”^③以后货到时不管汇率长缩都

① Commercial Report 1872, 上海. 摘自姚贤镐: 前引书, 949页。

② 上海市工商行政管理局
上海市纺织品公司 编:《上海市棉布商业》, 第44页。

③ 《北华捷报》1893年10月20日。摘自姚贤镐: 前引书, 962页。

按议定规元计算，华商不冒汇率变动的风险，而洋行则把风险转给银行负担，但是银行可以在外汇进出相抵中求得平衡。按外汇计价（即先令计价），华商可以在外汇汇率的涨跌上进行投机。一般地说，货物从英国运出后，华商大致可在4个月内付款出货，这就使华商有4个月汇兑行市可看，如果在4个月内，汇率比订货时下降，华商结进外汇就可获利。反之，如果汇率上升，则要亏蚀。

采取订货制度，华商可以按照自己需要的品种、规格、花色委托洋行向外国厂家订购。1875年开设的老公茂洋行就是由于中国商人要购买新的品种规格而最早采取订货办法的洋行之一。^①而在洋行方面“长期以来汇率的波动已经迫使〔外国〕商人改变其经营的方式，尤其入口方面。外商们宁愿在向英国订货以前，先将货物预售给华商，而不愿存货待售，也不愿候货运到后再供应市场上的需要。”^②

在订货制度下，洋行逐渐转变为佣金商，只是在每笔交易中按原价加若干厘佣金，货物运到后，行市涨落均与洋行无关。这种订货制度是一种扩大进口货销售的方法。到19世纪后期，“从兰开夏输入上海的货物，一半是华商订货，另一半是三四家大洋行自己进口的（即下文以拍卖方式售出）；但其他进口货物由华商订购的比例更大。除棉毛织品外，上海进口洋货约75%完全是华商订购的”。^③

拍卖：拍卖也是洋行推销进口货物的一种方法。上海租界成立后不久，即开设起一批经营日用百货的商店，19世纪40、50年代，有些商店如丰裕（Fogg, H. & Co.），泰兴（Lane Crawford & Co.）等，都兼营拍卖业务。当时拍卖的商品还仅限于外人自

① 《商埠志》，608页。

② Commercial Report 1892年，上海，p.p.4—5.摘自姚贤镐：前引书，881页。

③ Byron Brennan著：《Report on the state of Trade at the Treaty Ports of China》，1898，p.5.摘自姚贤镐：前引书，963页。

己消费所需的零星商品，如饼干、牛奶、咖啡、罐头、洋酒等食品；门锁、雨伞、地毯、蜡烛、房间装饰品等零星用品；绳索、帆布、油漆、洋钉等船上用品等。拍卖没有固定日期，往往于一批货物运到时，登报招揽，如“刚从××号船收到下列货物，现在某行拍卖”等，^①售出后，一般在3日内现款付银取货。19世纪60年代初，美国内战时期，英国运来不少霉变棉布，于是拍卖业务有所扩大，不仅扩及残次棉布，甚至“上好原布”和“无渍呢绒、羽纱、原布、哗叽等”也有洋行登报拍卖。^②

作为一种正式定期拍卖制度是由元芳洋行(Maitland & Co.)开始的，它在1873年第一次在上海拍卖。当时招揽的广告载：“上海元芳洋行请晓宁波、苏州及沪外各大城内诸贵客俱悉，每逢礼拜四在本栈内不限价拍卖本号无损老牌布呢各货……以一包或数包照客意入卖。……按上海洋货贸易，向来由经理人(指华商订货字号)办买货件若干，以分卖近远各客有托于伊者，乃所加佣银甚大。……今特为创设拍卖之举，庶几近远诸客可自来，照公道价亲办，不须假手于他人也。”^③当时前来参观的人“有至三四百人之多”。^④拍卖的主要对象是中国商人，洋行广告载：“此等拍卖货，非洋人与问，又非为洋人所设，只为华商办运起见，并无洋人在内观瞻。”^⑤拍卖的方式是，不拘何价，较大者可得，数量价格不限。每期拍卖的商品，其品种、花色数量都是事先发送给上海各大商号及申庄，拍卖时“有人站在门口摇铃号召顾客，”一经拍定，不能翻悔。

这种定期拍卖的推销方式吸引了不少客邦商人，他们除了委托上海订货字号向洋行订购期货外，还可以在拍卖行挑选他们认为适销的货物。及后怡和洋行和锦明洋行相继仿效。这种每星期定

① 参阅五十年代《北华捷报》，各期拍卖广告。

② 《上海新报》，1868年阴历八月初二。

③④ 《申报》，同治十三年(1874年)，第638期。

⑤ 《申报》，同治十七年(1878年)正月十三日，第1779期。

期拍卖制度逐渐成为上海推销进口商品的一种比较重要的方式。19世纪后期，从事拍卖的越来越多，如鲁意师摩洋行(Moor's L.)，费赐洋行(Moller Nile)，隆茂洋行(Mackenzie & Co.)，合利生洋行(Harrison & Co.)等等，但主要为四五家大洋行所操纵。

二、出口商品收购方式的变化：丝和茶是占有主要地位的两项大宗出口商品。早期洋行为了满足丝茶出口的需要，总是争先恐后地在各地抢购，甚至派遣买办人等深入中国内地搜购。但是这种亲自携带巨款到内地收购的方法，终究是外商被限制在五个通商口岸时的一个暂时现象，即使以后年代仍有进入内地收购货源的情况，也只是组织出口货源的一种补充方式。因为中国农村小生产，过于分散零星，洋行收购受到人力和财力的限制，不能满足日益扩大的趸批出口的要求。因此，长期的和主要的收购方式，仍然须要通过中国城乡大小丝茶商贩，将分散在农村各地的丝茶集中到几个主要口岸，在当地的丝茶行栈和洋行买办的中介下卖给洋行。对洋行来说，这种组织出口货源的方式，既可扩大丝茶的收购和出口，又可节省洋行的人力和财务支出。而且在通商口岸坐地收货可以受到当地外国领事的庇护，使交易处于主动地位。

长江对外开放后，上海许多洋行都在汉口，九江等茶叶产区设置分行，两湖、江西、安徽等地所产茶叶可以就近及时收购。洋行有了上海、福州、汉口、九江几个主要茶叶收购市场，活动范围更广，选择余地更宽。当时左宗棠谈到洋行在福州收购茶叶的经营活动时提到：“浙江、广东、九江、汉口各处，洋行茶栈林立，轮船消息最速，何处便宜，即向何处售买，故闽茶必专恃洋商，而洋商不专恃闽商”。^①但是总的来说，19世纪60年代，由于中西交通仍然阻隔，中国茶叶奇货可居，上海洋行还是需要大量抢购的。

^① 《左文襄公全集》，奏稿，卷19，叶51。

19世纪70年代以后,情况就大不相同。印度茶叶在世界市场上竞争日益激烈,这种色泽黝黑,香味强烈的印度茶叶,不仅价格低廉,而且逐渐为欧洲人所喜爱。另外,伦敦茶商已经能够掌握世界各地茶叶的生产和供应情况,对中国茶叶,除新茶上市抢购一定数量外,并不需要握有大量存货。而在中国,为外销而开辟的产区日益扩大,为外商收购茶叶的商贩行栈越来越多,各地茶商是到上海为外销而运茶等口岸求售,洋行不买即无销路,而洋行则并不急于收购。因此,洋行的收购方式逐渐发生变化,他们已经不是千方百计到处搜购,而是想尽一切办法,压低茶价,巧取豪夺,并形成种种陋规,这种陋规归纳起来大致有以下一些情况。

(一)压价:一种做法是“高价招徕,低价吃进”。在华洋行利用其对茶叶出口的独占地位,同时掌握国外市场行情和国外商人要货情况,每年新茶登场,第一批交易(俗称红盘,华商往往误认红盘为外销行情),利用中国茶商对国外市场行情的无知,或开高盘,或开低盘,任意操纵价格。1866年左宗棠奏摺中曾提到:“每年春间新茶初到省垣,洋商昂价收买,以广招徕,迨茶船拥至,则价值顿减,茶商往往亏折资本。”^①一般情况,遇中国茶叶丰收,开高盘以广招徕,随后抑价大量收购;遇歉收则开低盘,预先防止茶商要高价。另一种做法是“放款收茶,抑价迫售”。张之洞1892年在奏摺中曾提到:中国茶商“资本不足,重息借贷,更有全无资本,俟茶卖出以偿借债者。洋行渐知其弊,于是买茶率多挑剔,故抑其价,茶商债期既迫,只求速销偿债,而成本之轻重,不能复计。……其资本充足者,势不能不随众贱售。”^②这种情况,茶商和丝

① 左宗棠、徐宗干:《会奏闽省征收起运销茶税银两未能定额情形摺》,同治五年十月初八日,左文襄公全集,奏稿,卷19,叶61。

② 张之洞:《裁撤茶商捐助书院经费摺》光緒十八年閏六月二十六日,《张文襄公奏稿》,卷20,叶27-28。摘自姚贤镐:前引书第二册,976页。

商都是一样。茶丝商的购货资金无论向钱庄借款或由洋行贷放，归根到底，都要受到外商银行的控制。因为钱庄的资本一般要靠外商银行的拆放，而外商洋行和银行之间又互通声气，直接间接使中国茶丝商人受其钳制。举 1879 年上海茶市情况为例：据申报载：这年“西国各茶师集于波楼馆会议，拟迟至五月底开盘，……并止各银行不准向钱庄拆出，使茶客银根急迫，难以措办，……故现在西商所还之价，较去年不及七折，……各钱庄预备月底交银，拆息已飞涨至六钱。”^①结果是“往年万余箱即可开盘，今因抑华人之价，河下已到有百余字号，约 40 余万箱，始得开市，计安化茶较去年每担减 3—4 两，宁州茶较去年减 10 余两，祁门茶减 7 两。”^②这批茶叶，中国茶商损失不赀，而洋行则获利达 30% 至 60%^③。

(二)陋规：陋规的名目繁多，举其大者有“装船付款和九九五扣息”，“吃磅”和“茶样”几种。

上海开埠后，洋行向华商购货，或者采取易货方式，或者以现银购买，也有的预付货款，不论怎样，洋行总得垫付货款。19 世纪 70 年代初，“泰记茶客卖茶于大成洋行，茶已交而银未见”。其他洋行群相效尤，“其延时也，捷则四五日，迟则十日甚至半月之久”。^④丝业也发生类似情况，为杜此弊端，丝业公所于 1873 年 5 月 1 日首先议定章程，规定“丝经过磅后，当时结账交银，时候局促，准次日收楚”。^⑤洋行聚众会议，“颇不以为然，以为中商疑憎西人太甚，甚非好意”。^⑥经英领事交涉，上海道台不得不扎渝公所：“必使斟酌尽善，以期通行无滞，互市照常，断勿有碍中

① 《申报》，1879 年 5 月 19 日，第 2171 期。《茶市近况》。

② 《申报》1879 年 5 月 24 日，第 2176 期。

③ 海关贸易报告 1879 年 55 页。

④ 《申报》1873 年 4 月 21 日，第 327 期（论丝茶公立新规宜从事）。

⑤ 《申报》，1873 年 5 月 1 日，第 329 期（丝业议规）。

⑥ 《申报》，1873 年 5 月 23 日，第 349 期（论丝业新规恐不能行事）。

外通商大局”。^① 于是延期付款，相沿成习。嗣后在洋行压迫下，愈演愈烈，无论丝和茶的交易都发展成货物装船后再行付款的陋规。举茶的交易为例。洋行与茶栈成交，一般手续是洋行在成盘簿上记下一笔，俗成“落簿”。这时货物仍留茶栈，由茶栈保管，茶商担负栈租保险等，但不得另行出售，直到须要装船前才通知茶栈发货，迨货物装船向银行结汇后，再行付款。从落簿到清付货款往往长达一二月、三四月不等，有时甚至更长。装船付款方式，茶商不能及时收到货款，资金周转困难，他们宁愿倒付利息以求得洋行付现。1875年，茶业公所规定：“如果过磅后〔洋行〕即付款，照九九五扣息”。^② 即按货值每千两洋行扣息五两，实付995两。但是积久成习，洋行尽管利息照扣，仍然照旧于装船后付款。

其他，还有“吃磅”：所谓吃磅，即尅扣重量。产地茶商所制茶叶，一般并未干透，经过长时运输，水份蒸发，净重略有减少，洋行据以尅扣斤两，漫无标准，每箱扣重常达五六磅，沿以成习。

“强收茶样”：按样成交，本无异议，按理少量即可，但洋行却任意取样。成交前样茶一取10斤，成交后每批例须免费再收取一箱。

1882年一家外国杂志社派在中国的通信员写了一篇关于这方面的通讯。他说：洋行在验收过秤时往往“乘机为难，说茶叶与样品不符，因此必须扣除一两银子。茶贩反对，但无法可施；因为，如果他把茶叶运走，他的茶叶也不会有别人购买。……他们（洋行）对别人不要的茶叶决不过问，……这位中国商人不得不依从扣价，然后是过秤，通过巧妙的手法，可以取得5%、8%、10%乃至更高的秤扣。汉口海关承认3%的秤耗，其他扣头还不在于其内。因此，一个购茶商（洋行）可能通过这样或那样的方式得到10—15%的扣头，……一个汉口购茶商（洋行）在去年（1881年）可以这样说，他运往英国的茶叶，账面上虽然亏损了6%，但仍留下了

^① 《申报》1873年5月23日，第349期（论丝业新规恐不能行事）。

^② 《北华捷报》，1880年10月28日。

12%的利得，这是千真万确的。……除了这些欺骗行为以外，在
能方与些和些能能用去而环去很十的国知 ……左度右 右器笔吉

转以较高利息垫给中国商人，不仅不须动用自己的资金，而且垫款愈大，收到的利息也愈大。洋行有生丝及行栈的双重担保，不怕垫本无着。如果寄番获利，洋行稳得重酬。寄番失利，洋行同样可得利息及佣金。

洋行垫付寄番货款时是用银两，计算垫款和利息是按外汇，将来收回垫款时又要将外汇本息按当时汇价折成银两。1873年以后，银价不断下跌，结果是垫付的银两少，而收回的银两比垫出时多得多。寄番本来是在国外行情不利的情况下才委托洋行寄售的，再加上银价的下跌，实际上是把风险转移给中国丝商。下面是1876年上海兴泰丝栈代苏州客人委托李百里洋行寄番的一个事例。这批生丝委托时是按照伦敦每磅 12 先令 6 便士价格计算的，但是运到伦敦后，实际售价仅得 11 先令 6 便士。当时结算情况如下：

丝 5183 磅,按 11 先令 6 便士合	£ 2980 s 4 d 6
减 中间人佣金	£ 14 s 18 d 0
等于	£ 2965 s 6 d 6
减各项费用	£ 109 s 10 d 10
实存	£ 2855 s 15 d 8
预付丝栈款项及费用折合英镑	£ 4037 s 9 d 6
丝栈应退还损失	£ 1,181 s 13 d 10
按当时汇率折合银两	4431.34 两 ^①

所以中国商人委托洋行寄番十之八九都要亏赔。而且运到国外后，何时可以售出，中国商人无法控制。1873年“新丝初到上海之时，……托西商代销外洋……共丝万余包，……约银三百万两，[到 1873 年阴历 11 月]已卖者仅 1/3”。^②损失就更难于计算了。

① 《北华捷报》，1877 年 6 月 2 日，第 551 期。

② 《申报》，1873 年阴历一月十二日，第 517 期。

第三章 买办^①和洋庄商人^②

鸦片战争后，尽管英国用大炮强迫清政府开埠通商，攫取对华贸易特权，但是他们不能强迫中国人民购买他们的商品。原因是：一、西方资本主义国家要推销的棉纺织品等，受到中国耕织结合、自给自足小农经济生产结构的抵制，不容易扩大销路。再则，罪恶的鸦片贸易消耗了中国人民的资财，破坏了中国社会的生产力，削弱了中国人民的购买力。另一方面，从市场的组织情况来看，西方资本主义大工业生产出来的商品，在中国这样一个以自然经济为主体的，幅员极其辽阔的农业国家，也还没有一套现成的为大生产服务的商业组织。西方侵略者不仅不能将进口的棉纺织品大量的销到中国内部广大地区，而且对散处各地的丝茶土产也很难迅速地汇集到通商口岸，趸批出口。加以中国金融市场的落后性，交易市

① “买办”，在本书指的是外商企业所雇用的，并为它经济利益服务的职业买办。外商企业，如洋行、银行、保险公司、轮船、码头、仓库等等，根据各自业务的需要雇用各种类别的买办。这些买办，随着西方经济侵略的不断深入，队伍日益扩大，它的影响深入到中国社会的各个领域，为中国人民所痛恨。因此，买办这个名词就具有资本主义、帝国主义的雇佣代理人的涵意。以后从这个涵意引伸，凡是为帝国主义服务，充当他们代理人的中国人，包括政治、经济、文化各个方面，如为旧政府筹措外债、购买军火的经济人等等都被泛称为买办。本节所写的买办，时间处于19世纪世界资本主义发展时期，内容限于国际贸易行业。因此，研究内容一般仅涉及经营进出口贸易的洋行雇用的职业买办。

② “洋庄商人”，本书所写的洋庄商人系指上海经营进出口商品买卖的内贸商人，如丝栈、茶栈、烟土号、棉布字号等等，是属于中国的内贸商人，并不直接参与对国外的贸易。

场的封建性，交易方式及货币折算十分复杂。所有这一切都不是英国用大炮所能解决的。因此，鸦片战争后，外商洋行特别着意培植一批中国买办，作为它和中国商人交易往来的中介人和代理人，这是半殖民地半封建旧中国社会的特有产物。除此以外，在中国还兴起一批专门为洋行买卖货物的洋庄商人。通过买办、洋庄商人以及内地各类商贩，逐渐建立起一套适应西方对华贸易的商业剥削网。

第一节 买 办

第一目 买办职能的演变过程

买办的职能大体上有个演变过程：即由办理洋行内部事务的雇员，发展到兼管洋行买卖业务，最后形成一套比较完整的买办制度。到19世纪末，买办在中国社会上已经发展成为一个具有庞大势力的阶层。

一、最初是管理洋行内部事务的雇用人员：鸦片战争后，废除了行商管理制度，洋行可以自由选择交易对象，自由雇用买办。初到上海的洋行商人，人生地疏，语言不通，当时由于中国和欧美远隔重洋，每家洋行只有很少几个外籍人员，不得不雇用中国买办和服役人员帮办行内事务。但是，这时的买办在性质上和以前已经有所不同，他们不再是中国官厅所指派，由行商担保，在活动上受到官方限制和监督的洋行内部事务的管理人员，而是为洋行所雇用，听命洋行指挥的洋行职员了。19世纪50年代以前，上海还处于易货交易时期，洋行户数不多，华洋交易一般由通事（掮客）中介，洋行把货物存放在自己仓库里（鸦片存放在吴淞口外的趸船上），没有收到中国商人的丝茶等货以前，鸦片和其他进口货物的提货单一般是不肯轻易放手的，因此，洋行自己担负风险。买办沿袭过去职能，仍然是为洋行买日常生活用品，办理行内事务和银钱

出入等，并不参与洋行买卖交易。

二、及后逐步参与洋行的业务经营：买办参与洋行同华商间的交易始于19世纪40—50年代，特别在19世纪50年代后期中国钱庄庄票成为华洋交易通行的支付手段之后，逐渐普遍起来。上海钱庄资金薄弱不为洋行所信任和洋商急于进入内地扩大购销是洋行利用自己雇员（买办）参与业务经营的主要原因。到19世纪60年代，买办在洋行的业务经营中已经占有重要地位，但仍然属于洋行雇员，并没有形成一套完整的买办制度，从下面一些事例可以看出当时买办的情况：

1857年，宝顺洋行老客户汪乾记的老板汪绍廷（Wang Who Ting）替丰记钱庄担保用钱庄庄票向宝顺洋行购买85,000两银子的大米。宝顺洋行的外籍职员汉森（Hanson）问买办徐钰亭：“这样做行不行？”徐说：“行”。这笔交易就做成了。徐钰亭恐怕庄票不保险，第一批15,000两银子的大米，他一定要见到汪乾记正式盖章担保的保单才肯交货。第二批25,000两银子的大米，丰记钱庄出的是本庄庄票，一直被徐扣押到庄票到期取得现款才让它们提货。以后几批不到庄票到期，收到现款，从不肯先行交货。^①因此，这时期庄票是由商人担保，买办只是忠心维护洋行利益，巩固自己在洋行的职位而已。

为了维护洋行利益，买办凭藉洋人势力在上海已有一定声势。汪绍廷说：“‘阿苗’（Amew）（即徐愚斋自叙年谱中提到的曾寄圃，实际上是宝顺洋行的副买办）尅扣我的茶价，我没有向洋行中任何人申诉。因为我不会说英国话，也不能带翻译和我一同去。他们都怕阿苗”^②。

买办替洋行到内地采购丝茶土产和推销洋货也是一项主要内容。在天津条约签订前，按照南京条约的规定：外商“贸易处所，只

^{①②} 《北华捷报》1860年6月9日。

准在五港口，不准赴他处港口”，“更不可远入内地贸易”。但是洋商为了扩大贸易，往往利用买办到中国内地代为买卖。1847年上海英国领事阿礼国说：外商洋行已试图“采取广州已经实行的制度，立约派人携带现款到产茶区采购茶叶，这将是在上海市场上取得相当上好茶叶的最可靠办法之一”。^①福建省武夷山区的红茶很早以来就是外商搜购的传统出口商品。福州开埠后大约有10年光景外商洋行没能在福州打开茶叶出口贸易，该地茶商仍然循着旧路，将茶叶运到广州和上海出口。1853年，太平天国势力扩及长江及南方各省，内地通往上海和广州的运输路线时常中断，上海旗昌洋行买办首先携带巨款进入武夷山区收购茶叶，然后沿着闽江装运到福州出口。上海其他外商洋行如怡和、宝顺、琼记等都循例到福州开设分行，派买办到内地采购，这才打开福州的茶叶市场。

天津条约签订后，洋商更迫不及待地派大批人员涌进内地市场。据一个叫伶俐的英国人说：1860年，当他在一条专门往来于上海和太平天国境内的运丝小轮船上当大副的时候，就有一家洋行的买办搭他的船，带了大约4万两银子到苏州附近的三里桥采购生丝。并说：经常有洋行买办带着现款到乡间去买丝。^②当时一个叫斯卡司(J. Scarth)的，在他1860年所著的《旅华十二年》一书中写到：“大笔现银委托中国人(买办)到内地收买丝茶，近来上海和福州已经风行。广州这种情况还不太多。这笔钱几个月无影无踪地送到外国人不能去的地方，但是他们是忠诚的，逃跑的事情是绝少的。……鸦片要运到内地去销售，主要是运到苏州出售。这是个舞弊的好机会，因为鸦片要通过走私商贩之手，而且要在外国人不能去的市场上秘密卖出，不是十分忠实可靠是办不到的。这

① 《北华捷报》1850年12月7日。

② 伶俐著；王维周译：《太平天国革命亲历记》，42—3页。

种买卖进行了好几年,不仅财产没有受到损失,而且价格也没有被压低。大批棉毛织品也运到苏州销售”。^①

除买卖货物外,其他如探听市场行情,管理洋行财务等都是买办参与的业务活动。1861年宝顺洋行大班提升徐润为该行买办时就说:要“照旧通信报市面新闻并各货交易行情,至大小洋药(鸦片)价目,上落尤大,此事更当认真考查,……如有差错捺报,惟君是问”^②。1868年,怡和洋行买办唐景星效法汇丰银行王槐山的办法,将怡和收支结余款项,凭庄票短期三至七天拆放给上海钱庄。怡和洋行大班约翰逊说:“这项业务的成功,有赖于我们买办的智慧和忠诚”。^③

但是当时买办参与的这些业务活动,还仅作为洋行雇员服务的一个内容,既不承担贸易风险,又不收取佣金报酬,也不提供实物担保。这是买办参与洋行业务经营的初级阶段。

三、最后建立买办制度代理洋行买卖货物:19世纪60年代后,沿海和内地口岸陆续被迫开放,贸易日益扩大,上海钱庄庄票成为华洋交易不可缺少的媒介。特别到19世纪70年代,洋行由贩运商人转变为佣金商后,中小洋行大量增设,竞争激烈。同时,由于银价持续下跌和汇价波动,增加了贸易风险。为了避免风险,扩大贸易,洋行逐渐赋予买办以更大的权利,利用买办在上海商业中的地位和与中国各业商人的关系及熟悉内地市场情况,代理洋行经手买卖交易,允许买办抽取一定佣金,责成买办承担交易风险,将双方的权利与义务,责任与报酬,用合同形式规定下来,初步形成了买办制,并在以后发展为比较完整的买办制度。

① J. Scarth, <Twelve Years in China>, p. 108-11.

② 《徐愚斋自叙年谱》,摘自《洋务运动》,卷八,第95页,以下简称《年谱》。

③ 郝延平著,前引书,第86—7页。

第二目 买办的来源

上海最早的一批洋行大都是从广州迁移或分设过来的。最早的买办也都是洋行在广州时的买办、行伙或素所相识的商人。怡和洋行股东达拉斯 1843 年来上海设行时就带了广州的佣人同来。1844 年和 1846 年香港怡和总行先后派了名叫阿三(A Sam)和阿陶(A Tow)的来充任买办。旗昌洋行上海首任买办林显扬(Ahyue)是广州旗昌洋行关系户行商伍浩官介绍的。上海琼记洋行最早的买办是广州琼记洋行的学徒朱雨滕(Chu-u Teng)等等。及后,特别在第二次鸦片战争后,对外通商口岸扩展到全国各地,洋行的户数增多。买办之间,有的同乡亲友相互推荐:如早期怡和洋行买办林钦 1863 年辞职推荐香山同乡唐景星接替,太古洋行买办郑观应 1881 年参加招商局轮船公司时,推荐香山同乡杨桂轩接替,协隆洋行买办香山人陈可良接替他堂兄为买办等。有的是家族传递:如香山的徐氏家族与上海宝顺洋行从 19 世纪 40 年代起到 1868 年宝顺停歇止,保持了 20 余年的东主关系,香山唐氏家族和怡和洋行保持了半个世纪的东主关系等。这样就形成一股庞大的广东帮买办势力,这些买办多属香山县人,相互间很少没有这样或那样的亲缘关系。这是由于广州一口通商时期,清政府委派买办多由澳门同知就近遴选承充,香山邻近澳门,因此买办多属香山籍,香山遂有“买办之乡”之称。较后一个时期,由于生丝出口业务的发展,洋行就地雇用的江浙人买办有所增多。但终 19 世纪,上海洋行买办仍以广东帮势力最大。

洋行选择买办的条件,主要有两个:其一,是要绝对忠诚可靠;另一个,是要有广泛的商业关系和发展业务的能力。根据这些条件,洋行买办主要来自以下几个方面。

一、从洋行职员中选拔:买办间的员工,经过洋行大班长期考察,提拔其中忠实能干的人为买办,这是早期洋行买办的一个主要来源。上海宝顺洋行买办徐润,从 15 岁就在宝顺洋行学丝学茶,

帮办业务,到24岁,经过宝顺大班韦伯多年的观察,“深相契重”,于是被选为买办接替故世的买办曾寄圃。泰和洋行买办劳敬修14岁进泰和洋行学生意,工作了28年,经该行大班司特恩(J. Stern)特别举荐,提升为泰和洋行买办^①。祥茂洋行(A. R. Burkill & sons)买办陈炳谦(Chun Bing Him 译音),从学校出来后进祥茂洋行,在其兄(早进祥茂几年)指引下学会做生意,后来担任记帐工作5年,值老买办去世,兄弟二人合作祥茂洋行买办,和祥茂洋行建立关系达20多年^②。太古洋行买办梁兴咸(Leang Shing Hem 译音),18岁进太古洋行为职员,前后达26年,后被提升为买办^③。

二、从长期受西方教育者中间挑选:如怡和洋行买办唐景星,10岁就学香港教会学校,先后受过9年的西方教育,1851年后充当过香港巡理所和大审院(法院)翻译,1858年到上海任海关翻译和秘书,^④1861年进怡和洋行为长江新开口岸的洋货推销员,1863年被提升为怡和洋行总买办^⑤。唐能说一口流利的英语,洋人称他说话“就像一个英国人”^⑥。又如太古洋行买办郑观应,父亲是学校教员,17岁,“小试不售……赴沪学贾”。1858年到上海随其叔柯威洋行买办郑秀山学英文,后进宝顺洋行,同时随上海牧师傅兰雅(John Fryer)在英华书馆读英文夜校^⑦。平时热衷于阅读由教会主办的具有很大影响的万国公报(The Globe Magazine)博览宗教、科学、历史以及世界新闻^⑧。在1873年太古洋行聘请他为买办以前,已有着近20年和外国人接触的经历。又如怡和

① 《商埠志》,第548页。

② 《商埠志》,第556页。

③ 《商埠志》,第550—552页。

④⑤ 《年谱》,摘自《洋务运动》,卷八,第149页。

⑥ 郝延平著:前引书,第34页。

⑦ 郑观应:《盛世危言》,摘自《洋务运动》,卷八,第83页。

⑧ 郝延平著:前引书,第197页。

洋行机器五金部买办徐惠臣(Zee Way zung),先后在英华书馆、圣约翰大学等学校读书,精通英语,被怡和洋行罗致为机器部买办^①。

三、从洋庄商人中选择:洋庄商人也是洋行选择买办的一个极其普遍的来源。前面提到的旗昌洋行买办陈竹坪原来是陈奥昌丝栈的老板,^②他是上海极其富有并且有相当社会地位的商人。瑞记洋行买办吴少卿是顺成泰丝栈的老板^③。开设在宁波路75号的永达仁(Yung Tah Zun)丝栈老板杨海泽也是上海有名的丝商,1892年被新时昌洋行聘请为买办,4年后又转到公平洋行为买办,后来新时昌洋行再请他去做买办,一身兼两家洋行的买办^④。义记洋行买办施才皋原来是个棉布商人,1884年被义记洋行聘请为买办,任职买办后,仍然经营他的棉布字号^⑤。这些买办商路宽,和商人的关系密切,并且富有资财,在社会上有一定地位,是洋行可以信赖的对象。

还有一些如丝茶掮客一类的商人,有时也被洋行雇用为买办。拈孖治洋行(H. M. H. Nemazee & Co.)的买办王复庆(Wong Fok Ohing),曾在三顺宏茶栈(Sum Shun Hung)帮办业务5年,获得丰富的业务知识,以后又在该茶栈担任掮客(通事)达15年,后又脱离该茶栈,自己当茶叶掮客。经过与中外商人长期交往,终于被拈孖治洋行罗致为买办^⑥。一个叫程松卿(Z. Song Ohing)的湖州人,熟悉蚕丝业务,来上海后担任上海一个外国生丝检验人亨德(W. E. Hunt)的助手约5年,后来自己做生丝掮客,到19世纪

① 《商埠志》,第548页。

②③ 徐凌云:《我家经营丝业与怡和的关系》,摘自:上海《文史资料选辑》,第二辑,第133页。

④ 《商埠志》,第570页。

⑤ 《商埠志》,第562页。

⑥ 《商埠志》,第564页。

末为永兴洋行雇佣为买办^①。

第三目 买办制度

上海各洋行实行买办各项制度的时间参差不齐，具体情况也并不尽相同，大致到19世纪70—80年代逐渐形成，普遍推广要在19世纪末期。其特点是：一、洋行与买办之间既是雇佣关系又是代理取佣关系。洋行按年或按月支付买办工资，作为买办服役的待遇。但是双方的权利与义务，责任与报酬，却是用合同的形式规定下来的。二、买办虽然是洋行的雇员，但是在洋行内部有他自己的一套机构，即买办的“帐房间”或“买办间”。一般说来，买办间的员工由买办经手雇用并支付工资，并听从买办的指使。三、买办间代表洋行直接和中国商人接触，真正的货主和顾客之间往往成为间接的关系。四、特别重要的是，买办在洋行内没有自己独立的营运资本，买办的垫款资本是从属于洋行并成为洋行营运资本的一个组成部份，它们是一个企业的资本整体，这就决定了买办对洋行的附庸性格。主要内容可分“买办间组织”、“佣金”、“担保”、“买办垫款”等，分述如下：

一、买办间：买办在洋行内是所谓“华人头目”，洋行雇用买办，按年或按月支付薪金，包括买办本人和使用人员的工资费用。这项制度在早期和后期并没有多大区别。不过早期买办使用的人员一般是挑水、看门、杂役、银师等，目的是为了维持洋行内部日常事务的需要。及后买办参与洋行业务活动，性质发生变化。为了维持业务的需要，较具规模的洋行，买办间内一般设有“跑楼”，^②跑楼往往就是副买办，买办并不一定都会说英语，买办需要与洋行大班接洽的事务，往往要由跑楼来代办，此人楼上楼下跑来跑去，所以上海人通称之为跑楼。其次是跑街，跑街专门在市面上打听市

^① 《商埠志》，第568—70页。

^② 洋行大班多在楼上办公。徐愚斋自叙年谱中，徐润曾说：“即使我能相允，跑楼上未必答应”。

场行情，兜揽生意，一些大洋行买办间可以有几个跑街，分别到各行帮兜揽生意。其他还有报关、会计、仓库管理等等。洋行大班对买办使用的人员一般不加干涉，遇有业务上的差错、舞弊或亏空行款等情况，概由买办负责。买办对经手的买卖，立有账册，洋行大班有时也进行检查。上海怡和洋行大班威廉·凯锡克早在1864年写给怡和远东负责人詹姆士·威特尔(James Wittal)的报告中就说：“一个简单的现金帐目，唐景星……每天一早就写好，我常常进行检查，……收支金额，几两几钱写得清清楚楚”^①。

洋行买卖交易的数量庞大，其中货物进出，银钱收付，市场行情，商品购销，报关付税，帐务处理等等，事务非常繁琐。在业务活动中，遇到行情变化，汇价波动，商品品质和商人信用发生问题等等，经常会引起纠纷，有时要遭受风险。洋行雇用买办，只要付出一笔固定薪金及业务上的佣金，不仅可以有足够的办事人员，而且可以为洋行担负贸易风险。但这还仅是问题的一个方面，更重要的是洋行交易的对象是中国商人，华洋之间，由于语言，商业习惯，相互关系等等，很难顺当交往。由买办间出面代替洋行与中国商人进行交易，就把洋人与中国商人之间的关系，转移到买办和中国商人的关系。买办通达中国商情，和中国商人有着各种各样的密切关系，利用买办间进行活动，很自然地将洋行的贸易推展开来。

二、佣金：上海买办被正式承认收取佣金的制度约从19世纪60—70年代开始，在这之前，尽管买办在收付各种款项时要收取一些例费，采办伙食用品等要开一些花账，媒介交易时要弄一些好处，但这都不同于后来买办经手买卖，担负贸易风险所收取的佣金。

如前所述，19世纪60—70年代，洋行由于贸易方式的变化，不得不赋予买办以更大的权利。一个中国商人如果要和洋行做生意

^① 郝延平著，前引书，第89页。

意，他们不通语言，只有去找买办，有些商人会说简单英语，或雇用通事，直接去找洋人，但洋人仍然要征询买办的意见，买办不肯担保，交易仍然做不成。所有往来商人都要买办答应之后才能做成交易。这样，买办势力越来越大，要在每笔交易中向客户额外抽取一些佣金就是很自然的事了。

一个叫庞布雷(R. Pumpelly)的，在他的回忆录中写道：“真正的买卖是由一个中国雇员——买办经手的。全部银钱责任由他负担，一切收买土产，出售洋货都由他经手，买办向中国的售货人或购货人收受佣金是默许的，……虽从未提到过佣金，但这是生意中的常规”^①。

买办收取佣金，最初还只是取之于中国商人，还不同于以后洋行向买办支付的佣金。中国商人则把这笔费用加之于卖价中。洋行虽然对买办的作用没有任何怀疑，但是对买办向顾客收取佣金，增加出口货物的收购成本却很有意见。他们认为“出口商(洋行)正是中国俗语所说‘羊毛出在羊身上’的羊”^②。

上海直到19世纪60年代中期还没有正式成立由洋行自己支付买办佣金的制度。上海外商总商会1865年8月9日的年度报告中，关于买办佣金问题，在记录中提到：“在上年的会议中，上海买办送来一份公函，函中提出要收取一定佣金。我会根据会员来信意见作出答覆，大意是说：这件事超越商会职权范围，我们既无权批准这种抽取佣金的做法，甚至也不能予以推荐”^③。但是尽管如此，买办向洋行雇主收取佣金已作为一个问题提出来了。

19世纪后期，外汇和货价经常波动，中国商人亏蚀倒闭的情况经常发生，洋行不仅担心收进钱庄庄票的信用问题，还要担心华

① A. Pumpelly, *Reminiscence*, p. 395. 摘自姚贤镜:前引书。

② *Commercial Report*, 1869—1871, p. 25, 摘自姚贤镜:前引书, 1515页。

③ 《北华捷报》，1865年8月26日。另郝延平在前引书92页中写道：上海在“1864年，52个买办写给外商上海总商会，建议收取一定佣金，但没有成功。”

商所订货物能否按期付款提货，洋行自己进口的货物能否及时脱手，收购的出口货物品质是否合乎要求等等问题。贸易风险越来越大，需要买办担保的事情越来越多，买办向洋行收取佣金就逐渐地为洋行所接受。1905年，美国领事安德森（Anderson）在提到佣金问题时说：“现在这种制度很盛行，佣金制度逐渐被认为是付给买办一部份薪水的办法。对于在中国的大多数洋行来说，唯一的措施也只不过留意佣金数量是否合理”^①而已。

三、担保：担保也是买办制度的一个内容。担保方式和内容也是随着贸易的变化而改变和扩大的。

上海开埠初期，洋行雇用买办管理洋行内部事务并不一定都要取保。担保制度是19世纪50年代发展起来的，但当时所担保的还只限于买办的忠诚和不亏空行款。1859年宝文洋行（James Bowman & Co.）与经和行（King Wo）茶商涉讼时，宝文行茶师雷登（Rehden）说：“经和曾替买办阿李作保，保证他服务忠诚老实”^②。可以看出，当时介绍人立据担保的制度已经通行。又如1859年，香港琼记洋行买办亚扬保举唐能任该行福州分行买办时，就是立有字据担保的。保单上写明：“行内事务或有亏空银两，系担保人填还，……恐口无凭，立单为据”^③。当时所谓担保者，就是担保买办忠诚老实和不亏空行款，并不担保贸易上的风险。

19世纪50年代后期，钱庄庄票在华洋交易中开始通行，但是在通行初期，买办担保制度也并不是一下子就建立起来的。1858年沙逊洋行向苏州商人朱雨涛购买500两黄金，支付的款项是出售鸦片收进的钱庄庄票。付款时，大班古贝（Gabby）在庄票上签字背

① <U. S. Consul Report>, 1905年8月, p.22, 摘自姚贤镐, 前引书, 第三册, 1517页。

② 《北华捷报》, 1859年10月15日。

③ 郝延平著, 前引书, 第157页。

书,并对朱说:这庄票“我担保,英文签字就是担保”^①。前述1857年丰记钱庄用庄票向宝顺洋行购买大米也是由王乾记茶商担保。所以这一时期,买办虽然参预洋行业务活动,但是庄票由大班自己担保或由殷实商号担保,买办不负赔偿责任。

19世纪60年代以后,钱庄庄票流行日益广泛,“百货交易惟凭汇划钱庄庄票”,^②而上海钱庄一般资金薄弱,洋行对钱庄信用无法掌握,于是有些买办的保单上就增添了一些新的条款,即保证钱庄庄票兑现。例如沙逊洋行买办的保单就写明:“买办承保庄票的全部风险”^③。实际上,买办承担庄票风险逐渐成为其主要职能之一,没有这种保证,买卖几乎无法顺利进行。

19世纪70年代开始,上海逐步推行中国商人委托洋行向国外购货的“订货制度”。在当时银价下跌和外汇波动的情况下,贸易风险越来越大。为了防止客户违约和其他种种扯皮事件,又需买办保证中国订货商人如期付款提货。及后又发展到洋行自己进口货物也要买办负责出售,并保证出口货物由于品质问题而引起的国外索赔问题等等。

保证内容的扩大改变了担保的方式。单纯信用担保已不能满足洋行对贸易安全的要求,还需要取得更为可靠的保证。因此,又逐渐推行一种实物担保的方式。1884年香港怡和洋行大班约翰逊对上海分行雇用买办没有取具实物担保很有意见。他说:“我对上海这样完全无原则的做法很不满意,我们在业务上投放了大量资金,但是没有可靠的保证。虽然今天我们可能是对的,但是明天可能就错了。在广州和福州,我对买办阿魏(A Wei)的担保方式就很满意。在汕头,我坚持要有一个具有充分价值的类似道契一类的实物保证。同样我们对上海、汉口、天津的买办也必须采取同样

① 《北华捷报》,1859年9月17日。

② 葛元煦音:《沪游杂记》,壶斋与地丛抄,第9帙,叶81。

③ 郝延平著:前引书,第70页。

的做法。我们对最近的一些事件已经有了足够的教训。所以没有比取得实物保证换取我们信任更使我们满意的了”^①。实物保证也有几种形式。一种是现金担保，保金多少由洋行自行决定。另一种是道契担保，道契的户名要过给洋行，洋行可以拿道契向银行抵押借款，遇到洋行倒闭，道契往往作为洋行的资产清理，买办只好自认损失。买办交付洋行的保证金，无论是现金还是道契，对新开设的中小洋行，特别是没有资金的皮包公司往往成为它们充实企业资金的来源。因此买办实物担保的制度很快推广开来。

四、垫款：洋行雇用买办，向有买办垫款的习惯。例如买办为洋行采办日常伙食及零星用品，要预先替洋行垫付。另外还通行一种“买办单”制度(Comprador Order)。就是洋行大班需用的一些零星开支，往往签付一张买办单，由买办付给某某人若干若干金等。这项买办单关系到洋行和大班的声誉信用，买办一向照付从不退票，成为买办经常垫付的一种款项。所有以上垫付款项，金额并不太大，在买办垫款和洋行经营中并不占主要地位。到订货制度发展起来以后又增加了一项买办垫付货款的项目，这就使买办垫款范围扩展到进出口业务经营方面。

买办垫付货款有各种不同情况。有的于货物到埠后，洋行将提单交给买办间，由买办预先垫付部份货款。也有的洋行只同意客户一个月内付清货款，而商人要求一个半月，则由买办垫付半个月的货款。但也有一些大洋行并不须要买办垫款^②。举1891年美商宁通洋行与买办张松甫签订的合同为例。在垫款方面有如下规定：

凡属本行进口货物，如非签约订购的，买办应在4个月内付清货款，此项货物运到时，一切费用均由买办支付。

签约订购的货物应于货到一个月内付清货款，……

货到时各项费用由买办支付。

^① 赫延平著：前引书，第159页。

^② 《中国经济全书》，第二辑，第274页。

收购的输出货品，在装船时买办可按货价收款 80%，其余 20% 从装船之日起 4 个月内结清；如逾期未付，买办有权加收利息。买办垫款在 10,000 两以内，免收利息；10,000 两以上将按年利 9 厘计息”^①。

买办的保证金、垫款和买办为洋行承担的风险及付出的劳务一起，构成买办收取工资和佣金的条件。洋行在这基础上，和买办签订合同，把双方的权利和义务、责任和报酬规定下来。

洋行和买办签订合同的内容，各个洋行不尽一致，但是基本上都包括买办须要担保的项目和收取佣金的内容。合同要取得当地外国领事的承认，受外国领事的保护。合同一式三份，除洋行、买办各执一份外，另一份留存领事馆存案。

这种雇佣与代理相结合，既垫付资金又收取佣利，在外国领事监护下，洋行与买办双方签订合同，履行各自的权利和义务的方式，就是十九世纪后期逐步形成和完善起来的中国半封建半殖民地社会特有的买办制度。

第四目 买办收入

买办收入是极其丰厚的。有为洋行经手买卖取得的佣金、吃盘、陋规等，也有凭藉洋行势力，利用职权便利，在洋行外面自设行号经营买卖的利润收入。分叙如下：

一、薪金、佣金、吃盘、利息和各项陋规等收入：

薪金：洋行支付买办薪金的方式和金额没有一定规范，一般按照各洋行自己的情况自行规定。1873年至 1881 年担任太古洋行买办的郑观应，他的年俸是七千两，这个年俸包括买办间的开支在内^②。1872 年上海梅纳洋行 (G. G. Mayne) 买办宋贵堂的薪金是按月计算的，每月 225 两，也包括买办间的开支在内^③。1865 年

① 《北华捷报》，1893 年 9 月 15 日，摘自姚贤镜，前引书，第 1015 页。

② 夏东元著：《论郑观应一身四任》，摘自《学术月刊》，1979 年，第八期，50 页。

③ 《北华捷报》，1872 年 2 月 8 日。

怡和洋行上海买办唐景星的年薪是 5,744 两，包括他个人的薪金 1500 两在内。怡和洋行天津买办唐茂枝年薪则仅 1,800 两，包括买办间开支在内，另加 300 两房租。1862 年至 1873 年旗昌洋行的天津买办刘森记(Sun Kee)，每年薪金 1,200 两，从 1867 年起按月按季支付，但其他费用如房租和买办间员工的工资等则由洋行开支等等。一般说来，买办每年薪金约在 500 两至 2,000 两之间，平均 1,000 两。买办个人的薪金收入和洋行支付给买办的薪金(包括买办间开支)比较起来，并不太多。天津怡和洋行买办唐茂枝说：买办除去各项开支，每年能净得薪金 1,000 元已经算是很好的了^①。

佣金：佣金是买办收入的一项主要来源。佣金率的大小和收取佣金的办法也没有一定规定。一般说来，批量大的商品佣金率小些，零星商品的佣金率高些。“一般在 1% 至 5% 之间”^②。1891 年，美商宁通洋行和买办张松甫签订的合同规定：“买办可向土产出售人收受 2% 的佣金。对于售出的进口货，如果出售的利润允许我这样办，布匹方面我将付给他 1.5% 的佣金，其他进口货则付以 2% 的佣金。对于由买办介绍给我的军用品、机器、木材之类的买卖，如果这些买卖的利润允许我这样办，我答应付给他 1% 的佣金”。^③

差价、利息等：买办经手洋行的买卖，要搞些外快，机会总是很多的。最普通的一种是赚取“差价”(俗称加帽子或吃盘)。即商人经买办手售与洋行的货物，或洋行经买办手售与商人的货物，买办从中加一个数额，赚取差额利润。增加差额的多少要看市场需求情况及来货情况而定。当然，并不是每笔交易都要吃盘。洋行熟悉的主要商品和市场上存货较多的商品，买办较难赚取差价。其次是洋水和银平大小等所产生的差额。再次是买办掌管洋行现款和

①② 赫延平著：前引书，第 89—90 页。

③ 《北华捷报》，1893 年 9 月 15 日。引自姚贤镐：前引书。

庄票，存放钱庄所得利息。在这方面，据琼记洋行约翰·赫尔德(John Heard)估计，每年可以赚取5,000至6,000元的拆息。^①

陋规：买办经手向中国商人收购丝茶等出口商品，利用职权，往往敲诈勒索，到19世纪70年代已经形成种种陋规。生丝代客打包，每包收一两六钱，而买办实际支出仅一两三钱，净赚三钱。^②茶叶打包需要捆藤，茶业会馆规定：“大箱每百除银八两”，而实际“五两五钱尽足开销”。^③生丝送进洋行仓库，旧布袋须掉换新布袋，要贴买办费用。^④茶叶木箱破损，原责成茶商贴补修理费，及后渐成惯例，不论木箱好坏一概贴补修理费。^⑤生丝过磅，每袋除皮一磅，实际皮重仅及半磅。^⑥茶叶过磅，用重箱除皮轻箱过磅办法，扣减总重量^⑦。除此以外，过磅要收过磅费，上下力有回扣，五花八门，不胜枚举。有的甚至暗地做手脚，在过秤时尅扣斤两，多报水渍茶，将好茶箱故意弄破扣减斤两等等。

二、买办经营商业收入：买办不仅是洋行的雇员，许多买办还在洋行外面开设行号，经营很大买卖。1878年，一个英国领事写道：买办虽然名义上是个雇员，实际上是个商人，而且常常是本地大商行的合伙人，和他们的主人(洋行)经营着同样的商品。^⑧但是买办经营的这些同样商品，并不是自己从国外进口，而是从洋行买进售与中国商人；也不是自己出口，而是从中国商人买进售与洋行出口。因此，买办的这些商业活动，实际上同样起着为洋行推销进口商品和收购出口商品的作用。

买办经营商业有许多有利条件。首先，买办有可利用的资金。

① 郝延平著，前引书，94页。

②④⑥ 《外国洋行掠夺华丝出口的片断史料》，摘自上海《文史资料选辑》，1979年，第一辑。

③ 东亚同文会编，两湖总督署译：《中国经济全书》，第二辑，508页。

⑤⑦ 《洋行长期垄断下的华茶外销》，摘自上海《文史资料选辑》，第十六辑，105页。

⑧ 《Commercial Report》，1878年，豫州，p.110—111。摘自姚贤镐编，前引书第三册，1507页。

买办是洋行的财务管理人,往往可以利用洋行资金,经营自己的买卖。英国领事的商务报告谈到汉口开埠初期买办利用洋行资金经营自己业务的情况时说:“所收到的钱庄庄票未到期前听凭买办使用,这就供给了买办自己做买卖的资本”。^①其次,买办参与洋行业务和代理洋行买卖货物,既掌握洋行进口货的货源和价格情况,又掌握上海行栈有关出口货的货源和价格情况,而且为了自己营运,从中做些手脚也是很容易的事。一个外国商会调查团说:买办“代表洋行把仓库的货物卖给买办自己,会出高价吗?然而,我们有理由相信,像这样的交易在中国商界并不是罕见的”。^②

买办经营商业的形式是多种多样的。

一种是买办开设行栈字号,有的买办是担任洋行买办之后设行经营的。也有的买办原来就是商人被洋行罗致为买办。一些大洋行的买办经营买卖的规模相当庞大。在早期,甚至深入到初级市场。如怡和洋行买办唐景星早期开设修华号,在美国南北战争时期,在上海大量收购棉花,供给洋行运往英国。随后,又和怡和洋行前买办林钦合伙开设谦慎安茶栈,并在内地茶叶产区开设7所茶庄。唐景星活动范围并不限于上海、天津、汉口等地,而且还伸及扬州、镇江与内地。^③宝顺洋行买办徐润开设绍祥字号,宝源丝茶土号,立顺兴川汉各货号等,到1868年脱离宝顺洋行止,开设的行号有10余家,并在内地的河口、宁州、澧溪、漫江、羊楼洞、崇阳、湘潭、长寿街等产茶区开设茶号,采购茶叶售与洋行出口。又如前述旗昌洋行买办陈竹坪、瑞记洋行买办吴少卿都是上海有名的丝商,义

① 《Commercial Report》, 1865年, 汉口, p. 134—5, 摘自姚贤镐:前引书, 第三册1519—20页。

② 《Report of the Commission of China Chamber of Commerces》, 1896—7年。摘自姚贤镐:前引书, 1509—10页。

③ 《清华学报》, 新2卷, 第二期, 1961年2月。摘自聂宝璋:《中国买办资产阶级的发生》, 39页。

记洋行买办施才皋，祥泰洋行买办周荫斋都是有名的棉布商人。

买办和洋庄商人合伙做生意也是极其普遍的。因为两者之间的关系密切，买办需要向行栈字号购买出口的丝茶和推销进口棉布，行栈字号也要依靠买办推销丝茶和订购进口棉布。因此，买办与洋庄商人合伙经营也是很自然的事。宝顺洋行买办徐润与曾寄圃在19世纪50—60年代经常与当时有名的茶商“汪乾记合办茶务”^①。如他们把采购来的一批碎茶和次绿茶掺制后售与洋行，1,000两银子的本钱，赚到4,000两。^②义记洋行买办郁屏翰(Yu Ping Han)于19世纪90年代与上海著名商人合伙在南京路开设屏翰号，经营棉布棉纱生意。^③

作为洋行代理，无论是商人被罗致为买办，还是担任买办后再经营商业，总是具有两重身份，既是洋行的业务代理，又是洋行的交易对手。正是由于有这种双重身份，他们的业务发展很快，规模也大，在同业中具有很大势力。19世纪60年代末，上海重建行会时，怡和洋行买办唐景星和宝顺洋行买办徐润即被同业推举为丝业公所，茶业公所和洋药局（鸦片公会）的董事。其他如天祥洋行买办沈子云，新时昌洋行买办杨海泽先后担任上海丝业公所总董，义记洋行买办郁屏翰担任上海布业公所董事。至于在各业公所担任其他职务和具有一定影响的人就更多了。

由于买办具有这样的财势地位，其中不少人捐官买爵，举办各种团体及公益事业，在当时社会上具有一定影响。如怡和洋行买办杨坊、唐景星，宝顺洋行买办徐润，太古洋行买办陈可良，瑞记洋行买办吴少卿，泰来洋行买办胡二梅等都捐有清政府几品顶戴的官衔。有的买办创办广东籍的广肇公所，宁波四明公所。担任上海仁

① 《年谱》，前引书，第92页。

② 《北华捷报》，1860年6月9日。

③ 《商埠志》，548页。另据《上海市棉布业》一书载，郁系华记洋行买办，开设“屏翰号”棉布字号。

济医院、格致书院、辅元堂、清节堂、元济堂董事等等。有些人更被洋务派大官僚如李鸿章等罗致经办洋务派企业，使他们成为亦官亦商的风云人物。

三、买办收入的估算：^① 在买办收入中，洋行支付的薪金，对买办来说是微不足道的，不仅不够应付买办在业务交往中的大量活动费用，就是维持买办间的开支有时也感不足。另一个是买办在洋行外面自设行栈字号经营商业的收入，这是买办致富的主要来源。但这项收入情况复杂，无法估计，而且这类商业经营也不属于买办制度内的收入。为此，估算洋行买办收入着重从“经手一般进出口商品买卖收入”和“经手鸦片贩卖收入”两个方面进行。

（一）经手一般进出口商品买卖收入：买办经手一般进出口商品买卖的收入包括佣金、吃盘、利息差额、银平洋水差额、出口商品陋规等。佣金是买办的主要收入，在佣金收入中，大宗商品的佣金率低，零星小商品的佣金率高，而在早期中国进出口贸易中则以进口棉布和出口丝茶等大宗商品，占有绝大比重，因此，总的佣金率不能估计太高，大致以不足1.5%较为恰当。至于吃盘，只是遇有机会做几笔，并不是所有进出口货物都要吃盘。利息、陋规等也比较零星，估计约占贸易额的0.5%多一些。总的说来，买办在经手一般进出口商品买卖中的收入，约占贸易额的2%较为接近实际。

① 本文所写买办，仅限于经营进出口贸易的买办，并不包括银行、轮船、保险公司、仓库、工厂、房地产以及其他各项洋商企业的买办，也不包括已经脱离洋行的原买办。买办收入的内容也仅限于经营进出口贸易所得，并不包括经营其他业务的收入，也不包括经手政府外债等。另外，买办自己经营商业的收入情况很复杂，首先，它是商业收入并不是买办收入，其次，有的原来本是富商被罗致为买办，有的原是买办经商，后来脱离洋行继续经商致富，收入的来源无法划分，也很难估算。因此，不拟列入买办收入的统计。关于买办收入问题可参阅黄逸峰著：《关于旧中国买办阶级》载《历史研究》1964年第三期。和郝延平著：《The Comprador in Nineteenth Century China》，102-4页。

在计算起讫时间的问题上，由于买办制度并不是在鸦片战争时即已形成的，因此计算买办收入也不能从1842年开始。买办正式收取佣金和各项陋规大致始于19世纪70年代，在这之前，尽管买办管理洋行内部事务，垫付零星款项，经手银钱出入等也经常收取一些例规，得到一些好处，但数额终究比较零星，远不及以后在经营庞大业务，形成正式制度时的收入。因此，统扯起来，从19世纪70年代提前10年，即按1860年起计算，似较接近实际。从1860年至1894年按海关统计，全国进出口贸易总值53.2亿关两^①，除鸦片11.89亿关两外，^②一般商品进出口总值计41.31亿关两，买办收入按2%计算，共8,262万关两。

(二)经手鸦片收入：从1860年至1894年，鸦片进口按上述海关统计资料为11.89亿关两，加上估计走私数2.7亿关两，^③进口累计共14.59亿关两。洋行出售鸦片并不都经买办之手，有的洋行是土贩直接与洋行大班联系成交。1866年，一个贩土16年的潮州土贩俞记(Yuekee)说：“鸦片公所的会员谁都知道，租界上的各大洋行是如何做鸦片生意的。有些洋行，它们的做法是由买办经手，其他一些洋行则是直接与洋行大班打交道。如仁记洋行、太平洋行等”^④。买办经手的鸦片，如按鸦片进口总额的一半，佣金率1.5%计算，则买办经手鸦片收入为1,094万关两。

① 按海关统计资料，1864年至1894年全国进出口商品总值累计为50亿关两，加上1860年至1863年，估计平均每年约9,000万银两，4年折合3.2亿关两，共53.2亿关两。

② 按海关统计资料1865年至1894年全国鸦片进口累计2,037,149担，加上1860年至1864年331,901箱，每箱按1.10担计，计365,091担，两共2,402,240担，每担按495关两计，共11.89亿关两。

③ 1865年至1894年鸦片走私进口估计为544,737担，按每担495关两计算，合2.70亿关两，以上均见本章第二节，第一目“鸦片进口”。

④ 《北华捷报》，1866年12月15日。

综上所述,从鸦片战争到甲午战争,买办经手洋行业务收入累计约 9,356 万关两。

第二节 洋庄商人

上海开埠后,伴随着洋行贸易的开展,兴起了一批专门为洋行买卖货物的商人和商号,这些处于洋行与内地商贩之间的中间批发商,最初是在洋行贷款、赊销或其他种种方式扶植下发展起来的。适应当时易货贸易的需要,它们的经营方式往往是多种商品经营和进出口商品兼营,既代客买卖,又自行贩运,并无一定规范。到 19 世纪 50 年代,逐步朝着进出口分业方向发展。及后,更出现了丝茶专业行栈和棉布字号。洋行就是通过这些行栈字号将进出口商品深入到中国广大内地。

第一目 上海开埠初期的洋庄商人

最早在上海为洋行买卖货物的中国商人,是一些原来在广州与外商交易往来的散商。这些散商在上海未开埠前就紧跟北上英军来到上海。^①初到上海的外商,寄居在上海县城(现在的南市),人地生疏,语言不通,就扶植这些原来熟识的广东商人,仿效广州十三行行商的做法,由他们承包一切进出口货物的买卖。其中最早的一家,据说是由阿林(Allum)等人开设的义昇行(Esang Hong)。阿林是外商所熟悉并认为是很能干的生意人,很早就和内地丝茶商贩有联系。^②“上海开埠后,阿林向洋行借了 8,000 元开始营业。……每一家洋行都把货物交给阿林,他成为内地商人和洋行交易不可缺少的中间人。他既做现钱交易又做易货交易,自己负担盈亏。1845 年由他经手的买卖至少占上海全部进出口贸易的 $\frac{2}{3}$ 。实际上,他企图垄断进出口货物的买卖。内地成批货物最早运到上海

^{①②} J.K.Fairbank 著,前引书,p. 220.

进行交易的,就是由他组织起来的”^①。阿林的义昇行生意越做越大,到1845年,英国棉织品盲目超量涌到,造成市场存货积压,货价暴跌的时候,义昇行经不起亏蚀,于1846年倒闭。上海英国领事阿礼国打给英国驻华商务监督德庇时(Sir John David)的报告中写道:1846年“包揽英商洋行和内地丝茶商贩交易³/₄的中间商人被迫破产”^②。据说,那时阿林所欠债务约达90万银两,华洋商人向领事和道台提出的诉讼案件,卷帙浩繁^③,成为当时上海轰动一时的大事。

上海最早替洋行贩卖鸦片的商号是潮州人郭某开设的“鸿泰号”。郭某也是“随同洋商第一次到沪贩土之人”^④。“郭能英语,又得洋商信用,来沪后,始代洋行出售烟土,……继则设栈设号,作私人之营业,又未几而亲族同乡,亦均集中于烟土一业”^⑤。这些烟土私贩,大都是亡命之徒,依仗洋行势力,勾结官府,成群结帮,声势很大,为潮州帮所垄断。据1852年《北华捷报》载:这年上海帕栖商架记洋行勾结另一家帕栖廷船,强行把梁和行(Leong Hoh)土贩购买50箱烟土的70条金子,抵充另一家土贩积欠的烟款。引起潮州帮土贩的公愤。他们公议,所有上海土贩停止与帕栖洋行交易。并雇用200余人,乘驾舢板在吴淞周围巡查监视。同时,以闽广商人名义发出通知:任何人违反公议,私自与该洋行交易,即予没收充公。所有外商亦不得暗自接受或代销帕栖洋行运来的鸦片。一度迫使帕栖洋行运来的鸦片无法脱手,不得不再运回本国。^⑥从这件事可以显示潮州帮土贩势力的一般。

① Lanning & Couling 著:前引书,Vol.1,404页。

② Consul Alcock to Sir J. David Jan. 12. 1847, «Return of the Trade of the Various Port of China» p.4.

③ Lanning & Couling 著:前引书,Vol.1,404页。

④⑤ 姚公鹤著:《上海闲话》,上册,28—29页。

⑥ 《北华捷报》,1852年4月16日。

上海开埠初期阿林义昇行的承包方式，是正常交易制度没有建立起来以前的暂时现象。义昇行倒闭后，上海逐渐开设起一些专门为洋行买卖货物的行号。适应当时易货交易的特点，这些行号大都是进出口商品兼营和多种商品经营的。如四十年代宝顺洋行买办徐钰亭和他四弟徐荣村在小东门咸瓜街开设的“亦昌号”，号称丝茶土号，既经营丝茶，又贩卖烟土。^① 另一家“方振记”是镇海方家开设的。方家在鸦片战争前，原在上海开设糖行丝号，及后开设履齰钱庄，兼营土布及杂货。上海开埠后，在租界内又设北履齰钱庄，并另外开设方振记，后改方镇记，自己派人到湖州收买土丝，到绍兴嵊县收买绿茶，将丝茶卖与李百里洋行，交换进口的花色洋布，运到汉口出售。^②

随着上海贸易的发展和钱庄庄票在华洋交易中逐渐流行，与洋行交易的洋庄商人逐渐朝着专业发展，开设起一批丝行和茶行，“咸丰五年（1855年）在西城半段泾地方，丝茶曾各建公所，以资立规矩纠愆戾”。^③ 这些公所由于太平天国战事，上海戒严，借与法国屯兵而停办。当时的丝茶行号虽然以经营丝茶为专业，但由于洋行是进出口兼营的，以货易货的交易方式尚未完全结束，因此在交易中有的仍不得不接受一定数量的进口货物。^④ 有的行号，如宝顺洋行买办徐润1862年开设的宝源号仍称丝茶土号。

当时这类丝茶行号的经营方式是多种多样的，并无一定成规，

① 《年谱》，第 88—9 页。

② 中国人民银行上海分行：《上海钱庄史料》，第 730 页。

③ 《中国经济全书》，第二辑，第 505 页。

④ 如 1859 年《北华捷报》载：郭万顺行（Kwo Wan Shun Hong 的译音）的老板郭清理（Kwo Ching Le 的译音）卖给广隆洋行 320 箱红茶，郭清理要求广隆洋行先付一部份现款，而广隆洋行只肯付给郭清理 1,000 匹市布，郭清理不得不把它转卖给茶贩，以后几批付款都是如此，又如 1857 年汪乾记和宝顺洋行的茶叶交易中，尽管大部份是按现款交易的，但有时收到的仍然是鸦片（鸦片提单），不过汪乾记可以用这笔鸦片提单支付购买茶叶的货款而已。（见 1860 年 6 月 9 日，《北华捷报》）。

它们有时作为洋行和内地丝茶商贩的中介人，从中收取佣金，有时自己下乡采购，运到上海售与各家洋行。一般说来，由于开埠初期，丝茶贸易正处于旺盛时期，利润优厚，自己做进销占有一定比重。举“汪乾记”为例，大致可以看出 19 世纪 50—60 年代上海丝茶商号的经营情况。

汪乾记是一家每年经营 70—80 万两银子茶叶生意和大约有 100 家往来客户的行号。他和洋行进行交易的通常做法，据老板汪绍廷说：“先送一个茶样给宝顺洋行的茶师看，如果他要了，而这批茶叶是我自己的，那我就和他谈价成交。如果不要，又不是我的货，那我再去找茶商商量”^①。1857 年，汪乾记作为中间商替宝顺洋行向裕泰号 (Yu Tai) 收购一批茶叶。裕泰的货主陈某 (Chin) 说：“咸丰七年八月 (1857 年) 我卖给汪乾记一笔裕泰牌工夫茶，每担 36 两银子，共 400 箱。我是按照每担 36 两扣除 3 两 5 钱的关税和佣金全部收到的，并无其他折扣。扣除的 3 两 5 钱银子，包括通事费，补箱费和关税。通事费每担 2 钱，由汪乾记付给通事。汪乾记在这笔交易中收取的佣金是非常可观的。这 400 箱茶叶约合 260 担，价值约 9,700 两，扣除关税、通事费和补箱费等，汪乾记净得佣金 560 两，将近货价的 6%”^②。

1857 年汪乾记还和宝顺洋行买办阿苗合伙 5 万两银子，从内地采购茶叶运回上海售与宝顺洋行。同年宝顺洋行大班比尔和汪乾记及宝顺的两个买办合伙 10 万两银子，由汪乾记到内地采办茶叶，比尔占 7 股，其余 3 人各 1 股。比尔故世后，接替他为上海宝顺洋行买办的韦伯告了汪乾记一状。说“汪乾记替比尔到内地采购茶叶，吞没了比尔很大一笔利润”。这项比尔应得的 70% 的利润，据汪绍廷说只有 16,000 两，而韦伯提供的一个单据则是 63,000 或 60,000 两。^③其利润之厚可以想见。

①②③ 《北华捷报》，1860 年 6 月 9 日。

第二目 丝茶专业行栈

19世纪60—70年代,丝茶出口贸易进一步扩大,易货交易方式逐步消失,上海出现了一些专门经营丝茶的行栈,并于1870年,分别恢复了丝茶公所,重修行规。”^①所谓“行栈”是代理内地丝茶商贩售给上海洋行的中间商人,带有牙行性质,一般设有仓栈,代客堆存货物,供应客商食宿。王韬在《瀛寰杂志》中写到:“沪地内外,近来设有丝茶专栈,所以招徕远客,使有如归之乐”。^②说明这一时期已经出现了丝茶专栈。如1867年郑观应承办的和生祥茶栈,1868年徐润开设的宝源祥茶栈,和稍后开设的一些有名的丝栈如丘稼荪、徐升甫开设的震泰丝栈,邵越荪开设的恒昌丝栈,杨丰万开设的永达成丝栈,徐鸿逵开设的怡成丝栈,吴少卿开设的顺成泰丝栈,杨信之开设的泰康祥丝栈,陈竹坪开设的陈舆昌丝栈,刘贯经开设的刘贯记丝栈等^③。

按照当时上海商业惯例,凡属洋庄丝茶,内地商贩不得直接与洋行交易,更由于内地商贩昧于上海情况,因此他们运货到上海,都要投靠到一家行栈。吃在栈里,住在栈里。“货物到栈,即有通事往觅售主,货售归银,不烦客虑”^④。因此,丝茶行栈作为华洋交易媒介,它是洋行和买办联系城乡大小商人,从各级市场采购丝茶到上海,供应外商出口的一个中心环节。

行栈的主要业务是招徕内地客商,代售丝茶与上海洋行,从中取佣。佣金的大小,由于商品和帮别的不同而有所不同。例如丝栈的佣金有的比茶栈高些,平水邦茶栈比其他路庄帮又稍大些。总

① 《中国经济全书》,第二辑,506页。但据徐愚斋自叙年谱载,丝茶洋药公所成立于1868年。

②④ 王韬:《瀛寰杂志》,卷1,叶8—9。

③ 徐凌云:《我家经营丝业与怡和的关系》,摘自上海政协编,《文史资料选辑》,第二十六辑,133页。

的说来，佣金一般在2%至5%之间，其中包括通事的佣金和客商的膳宿费用在内。

行栈的客户越多，业务范围越广，佣金的收入也越大。为了招揽客货，扩大业务，上海行栈还兼营放款。每年丝茶上市之前，行栈老板就派人下乡放款给内地丝茶商号。内地丝茶商号资本有限，长途运输，周转需时，就是靠着上海行栈的贷款来扩大采购。待货运到上海后当然就落脚在这家行栈，由这家行栈代他们售与洋行。

上海行栈放款给内地丝茶行号，不仅是为了拉拢客户，而且是一种剥削手段。行栈贷款的来源，主要是取之于上海钱庄。他们从上海钱庄拆进贷款，再加上几厘利息，转手放给内地商号，从中赚取利息差额。再者，内地丝茶行号运货到上海，寄存行栈，并不一定马上能够做成交易，即使做成交易也不一定立刻取得货款。在货没有脱手，货款没有收到以前，所需一切费用开支，仍需行栈垫付，在结帐时都要计算利息。

第三目 棉布字号

上海开埠初期，进口棉布绝大部份是用易货方式推销出去的。少量棉纺织品在上海本地的洋广杂货号寄售或赊销。也有些零星残次棉布由拍卖行拍卖。1853年上海北华捷报的市场行情报导曾载称：“残次匹头，送到拍卖行拍卖，一些小商人的急需，从拍卖行得到充分的供应”。

19世纪50年代开始，上海县城和租界地出现了一些推销洋布呢绒的“洋布店”。最早的是1850年开设在大东门外的同春洋布店，及后洋布店陆续开设起来，其中比较著名的有1853年在南京路一带开设的大丰、增泰、恒兴、成德丰等洋布店和同年在东门城外开设的时和洋布店等。到1858年，经营进口洋布的商店已有十五六家，在三马路昼锦里二八二号半成立振华堂洋布公所。^①

^① 《上海市棉布商业》，第9—11页，中华书局出版，1979年7月。

但是这些洋布店，规模并不大，资金都在二千元之间，经营以门市零售为主，每天零售额一般约五六十元，忙时也不过百余元，有的虽然兼营一部份内庄（内地）批发，批发范围也仅及于上海附近的崇明、川沙、松江、太仓等地，全年营业额约在三四万元之间。

天津条约签订后，开放长江和北方各口。上海是长江和北方各省进出口货物的集散中心，很多进出口货物都是先运到上海，然后转运到北方和沿长江各地。在交通方面，中国沿海和长江轮运频繁，客货运输极为方便。因此，各地洋布商号很多都到上海设立申庄，采办货物。随着进口棉织品销路的扩大，各地在上海的申庄也日益增多，并按地区形成各自的邦别。“范围大的有天津邦，祥邦（实为北京邦瑞蚨祥），东北邦（统称北邦，包括安东、大连、牛庄、哈尔滨、长春、沈阳、烟台、珲春等地区），汉口邦，长沙邦，川邦（重庆、成都、万县等地），江西邦（南昌为主，包括九江、景德镇等地），福建邦（包括福州、泉州、厦门等地），广东邦（分广州、潮州、汕头等地），宁波邦等。范围较小的有山西邦、洛阳邦、南京邦、镇江邦、绍兴邦、云南邦、皮货邦（为甘肃、新疆等地客邦）”^①等等。这些申庄都是现钱交易，打五天期庄票向上海洋布店购货。

外地洋布销路的扩大及上海采购申庄的增多，一方面改变了上海早期以货易货的交易方式，另一方面，也改变了上海洋布店的经营方式。原来以门市零售为主的洋布店，其中较大的都向着原件批发业务发展，由洋布店发展成为“原件批发字号”。如大丰、时和等洋布店都放弃了门市零售业务，改为原件批发字号。恒兴、增泰，成德丰等改为以原件批发为主，门市零售为辅的字号。^②

19世纪70年代以后，由于电报的广泛使用和汇率的波动，上海洋行逐渐推行新的“订货制度”。由中国商人先和洋行签订合同，预先订购，再由洋行按照合同规定，打电报到国外订购。再一次改变

^① 《上海市棉布商业》，第23—24页。

^② 《上海市棉布商业》，第24—25页。

了洋布字号的经营方式，由原件批发字号发展成为“订货批发字号”，即通称的“订货字号”。订货字号与洋行的关系更为密切。它们可以向洋行订制自己的牌子，或者包销洋行的某一个牌子，或者经销某一洋行的某些进口棉布，成为各自洋行的基本客户。例如大丰订货字号是泰和洋行的基本客户，“由大丰包牌的兰团龙漂布，花蝴蝶尺上绒等，售价一般高过同等质量的商品二钱五分或每码二分五厘。又如英商祥泰洋行进口的金洋钱牌漂布和登台拜将牌花布为增泰独家经销”^①等等。洋布字号改为定货字号之后，它们可以根据各地申庄的需要，向洋行订购进口，进销对路，业务发展很快。“在行业中业务较大的大丰，每年营业额都在二三百万两，年结盈利三四万两。一般原件批发的店号营业额亦达百余万两，盈利一二万两之间”。^②

上海棉布批发字号作为洋行的基本客户，和各地行邦有着密切关系，成为洋行买办联系内地商贩，扩大进口棉织品销售的中心环节。如大丰定货字号的主要洋行关系是泰和洋行和怡和洋行，它的销售对象是天津邦、祥邦和长江各地的客邦。日新盛字号向元芳、怡和、好华、华记等洋行进货，售与川邦、汕潮邦和长江各地的客邦等^③。较大的客邦一次订购本色市布一二百包，花色货二三十箱不以为奇^④。它们将采购的货物运回各大城市后，再分销到所属内地市场，推广到全国的城镇乡村。

第三节 通 事

鸦片战争后，废除了行商管理制度，通事的性质也起了变化，

① 《上海市棉布商业》，第24—25页。

② 《上海市棉布商业》，第25页。

③ 《上海市棉布商业》，第56页。

④ 《上海市棉布商业》，第24页。

外国领事和洋商都可以自由雇用通事，而通事也可以自由选择职业了。上海开埠后，除了外国领事和后来由外国人管理的江海关等雇用带有行政性质的通事而外，在华洋交易中，洋商不通中国语言，内地丝茶商贩昧于对外商情，从事对外贸易的通事实际上就成为华洋交易的媒介，起着掮客的作用，所以当时外商都称之为掮客(Broker)。李鸿章在一份奏摺中提到：“上海通事一途，获利最厚，于士农工商之外别成一业”^①。

早期从事对外贸易的通事，有几种不同的类型：一种是洋行雇用的通事。上海开埠初期，买办还未参与洋行业务活动，洋行与中国商人接触，往往雇用通事做为翻译，或者由通事替洋行兜揽生意。如在19世纪50年代，沙逊洋行的买办是陈某(Chin 译音)，他另外雇用一个通事是卢某(Loo 译音)。沙逊洋行大班古贝说“卢某不是我们的正式买办，而是我们雇用的掮客，他替我们经手买卖按成取佣，不替别家洋行做事”。^②这种通事并不普遍，到后来买办参与洋行业务活动后，由于有了买办沟通华洋交易，洋行雇用通事逐渐失去作用。另一种是自己独立经营的通事，这种通事在行栈字号没有发展起来以前最为活跃。第三种是上海行号雇用的通事。这种通事在早期并不太多，其后随着行号的发展，行栈雇用通事和洋行接头业务就成为普遍的事情了。

上海最早的通事大多数是随着洋人到上海来的。随后亲友相传，逐步增多起来。姚公鹤在《上海闲话》一书中提到的宁波人穆炳元，据说“他于定海陷时为英人所俘，以其年少且习于琐务，即教以英语及普通学科”，^③“道光二十二年英轮由定海北犯……占领沪

① 李鸿章：《请设外国语言文字学馆摺》，同治二年正月二十二日。摘自《李文忠公全书》，奏稿，卷3，叶11—12。

② 《北华捷报》，1859年9月17日。

③ 姚公鹤：《上海闲话》，104—5页。

城……其时代英人翻译及部署一切者为宁波人穆炳元”，^①所以穆炳元原来是由洋人带到上海来的通事。上海对外通商后，由于穆炳元“颇得洋人之信用，……无论何人接有大宗交易，必央穆为之居间”。^②他既不隶属于任何一家洋行，又不拿洋行的薪金，“一宗交易既毕事，则雇用关系（实即合同关系）亦遂解除”^③。一人不能兼顾，又“收学徒若干，教以英语，教以与外人贸易之手续法，……使其学徒出任介绍”。^④这是早期上海通事的一个源流。又如最早随同洋行从广州到上海开设鸿泰土号的郭某，在没有开设鸿泰土号以前也是一个通事。他“能英语，又得洋商信用，来沪后，始代洋商出售烟土”，^⑤后来积累了一些资金，然后“设栈设号，作私人之营业”。^⑥由于郭某的关系，他的“亲族同乡，亦均集中于烟土一业”^⑦。和穆炳元一样，也是早期通事的一个源流。所以李鸿章说，上海通事大多数都是“广东、宁波商夥子弟”^⑧。

上海对外通商以后，由内地涌向上海的丝茶商贩，其中有些人，懂得一些英语，又和本乡商贩相熟识，于是留居上海作为华洋交易之经纪人者，也大有人在。据南浔志载：南浔之丝“出产既富，经商上海者乃日众，与洋商交易，通语言者谓之通事，在洋行服务者谓之买办，镇之人业此，因而起家者亦正不少”。^⑨像湖州归安人金桐，“游沪浚”，熟识某些湖州丝商“谙习各国语言文字”，“经纪有方”，“为洋商所钦服”，^⑩实际上就是由湖州到上海来从事华洋交易的通事。

① 姚公鹤：前引书，第104-5页。

②③④ 姚公鹤著：前引书，第81页。

⑤⑥⑦ 姚公鹤著：前引书，第28-29页。

⑧ 李鸿章著：《请设外国语言文字学馆摺》，同治二年正月二十二日，《李文忠公全书》奏稿，卷3，叶11-12。

⑨ 周庆云著：《南浔志》，卷33，3-4页。

⑩ 周庆云著：《南浔志》，卷46，45-6页。

上海通事只是略谙英语(即上海通称的洋泾浜英语,这是一种不中不西,以牵强的英语发音,用中国语法的语言),既无资金,也无字号招牌,据英国领事阿礼国说:这些掮客“是一群卑鄙的通译,除了个人责任和利用内地商贩的无知而外,没有任何本钱,而且也极不老实”^①。1861年冯桂芬在“采西学议”中也提到:“今日习于夷务者曰通事”,这种通事“声色货利之外不知其他,且其能不过略通夷语,间识夷字,仅货名数目与俚浅文理而已”。^②这些通事虽然没有可靠保证,但是职权很大,往往以货主代表的身份和对方谈判交易,并以自己的名义直接和洋行签订买卖合同,负责交货和经手货款的收授。当时一个叫严龚(Yen Kung)的通事,他有一段自白说:“我在咸丰七年(1857年)经手的茶叶生意约有20万元,作为一个掮客,我没有任何账簿,本来我随身还携带一个小摺子,当交易完结,收到货款,并把钱交给茶贩以后,这个小摺子就不要了。而现在,我只用一个便条,钱货两讫,连便条也不要了”。^③

在早期,洋行和中国商人交易,都备有一本账簿,每笔交易成交后,中国商人即在洋行的账簿上签字,作为签订合同。“按照上海已经建立起来的交易惯例,谁在合同簿上签字,洋行就只对谁认账”^④。1858年郭万顺行由通事梁阿鼎(Leong A-Ting译音)经手卖给广隆洋行一批茶叶,货已全部交清,但货款有10,000余两银子的余额,广隆洋行拒不付款,据说,这笔款子广隆洋行已经把它抵充梁阿鼎同伙的另一通事辛奎(Sin Qua译音)的债务了。当货主郭万顺不得已亲自前去讨债时,大班浩格说:“这批茶叶是和梁阿鼎成交的,梁阿鼎在合同上签的字,我不知道有郭万顺的名字”^⑤。通事之不可靠,真正货主处于无知地位,这是早期通事制

① 《北华捷报》,1859年12月7日。

② 冯桂芬:《校邠庐抗议》,卷下,采西学议,第37—8页。

③ 《北华捷报》,1860年6月9日。

④ 《北华捷报》,1852年9月15日。

⑤ 《北华捷报》,1858年9月11日。

度本身的一个矛盾。1852年，旗昌洋行大班金能亨说：“原则上，上海的洋行没有人愿意向掮客（通事）直接买货，因为他们明知掮客是不负责任的，对所售的货物也无保证”。^①但是当时上海英国商会主席，公平洋行大班斯扑莱克雷则说：“实际上，直接和掮客签订合同，几乎成为普通的习惯”。^②早期这种通事制度的矛盾，及这种矛盾之所以能够维持存在，原因就在于洋人和华人存在一定隔阂，通事能通外语，在当时行号还没有充分建立，买办没有充分发挥作用的时候，这类通事虽然不可靠，但确有一定作用。

这种在交易上具有极大权力，而在经济上又没有巩固基础的早期通事制度是极不稳固的。随着贸易的发展和行栈字号的大量增设，依附于丝茶行栈和棉布字号的通事逐渐发展增多，并逐渐地代替了早期独立经营的通事。

上海行栈本身就是媒介内地商販同外商洋行之间的中间商。行栈雇用的通事实际上就成为行栈向洋行兜揽生意的跑街。这种通事，行栈只供伙食，不支工资。通事出外接洽生意，为了争取时间，往往自己雇用包车，车马费用由通事自理，行栈内供给车夫的伙食。通事从每笔达成的交易中向行栈收取佣金，这项佣金收入相当高。如平水邦茶栈一般向客户收佣二分四厘，其中要提六厘给通事。路庄邦茶栈二分佣金中提七厘给通事。收佣情况也有所不同，如丝通事自己招徕的生意，每包丝可取佣一两以上，如果是行栈的客户，佣金往往在一两以下。由于佣金收入优厚，通事总是不惜花费，广事应酬，千方百计拉拢客户。

通事是依靠业务经验和人事关系而存在的。他们没有固定资本，没有自己的企业，因此这一行业的从业人员极不稳定，往往游移于通事、行栈主和买办之间。通事积累了一些资金后可以自己开

^① 《北华捷报》，1852年9月13日。

^② 《北华捷报》，1852年9月25日。

设行栈，行栈的通事也可以出来独立经营，与洋行关系搞好了也可以被罗致为买办。怡成丝栈老板徐鸿达原来是大成丝栈的职员，学会了一些洋泾浜英语后，出来自己做通事，通事牌子做响之后又和杨万丰合做开设永达成丝栈，及后自己开设怡成丝栈。^①有名的太古洋行买办郑观应，“从其叔秀山学英语，入宝顺洋行管丝栈，……宝顺洋行停业，当上海和生茶栈通事，旋承办和生祥茶栈”。^②然后被太古洋行聘请为买办。拈孖治洋行买办王复庆原来也是三顺宏茶栈通事，脱离茶栈后独立经营，然后被罗致为买办^③等等。

① 徐凌云著：前引书。

② 郑观应著：《盛世危言后编》，摘自《洋务运动》，卷八，叶81。

③ 《商埠志》，584页。

第四章 南洋贸易及南洋庄和 东洋贸易及东洋庄

第一节 上海的外洋贸易和南洋庄

第一目 上海的外洋贸易概况

一、开埠前后上海对南洋的帆船贸易：上海开埠前，虽有限广州一口通商禁令，但沿海帆船货运，仍允许上海及华南各口岸往来於南洋各地。以新加坡的中国帆船贸易为例：

“1829—1830年间，中国帆船进口9艘，计来自广州者1艘、潮州2艘、上海2艘、厦门4艘，共载货47,000担，即约3,000吨。……每船货值西班牙银元自2万至4万元不等”。

“1839—1840年间，自中国运来的入口货物总值为1,109,139元，1840—1841年为2,149,604元；出口货物总值1839—1840年为1,499,139元，1840—1841年为2,892,872元。帆船数目，1840年为148艘，总吨数为14,446吨。”^①

开埠以后，上海口岸与南洋贸易已具有一定规模，据《澳门月报》(Chinese Repository)载：“开到上海的船只有北洋船、福建船及广东船……来自福建的约300艘，但其中较大部份是从海南岛或台湾来的……还有从马尼刺、巴厘及其他不许中国人前往的口岸开来的。来自广东的船约400艘，大部份是从澳门、新加坡、檳榔屿……暹罗……开来的。〔这些船只〕运来鸦片、火石、胡椒、鱼翅、海参、燕窝、糖、甘蔗……以及作船桅的圆木、装饰木及香木，还有染料和药材等。回程运去棉花、陶器、绿茶、生丝和绸缎、土布……

^① 摘自《中国近代对外贸易史资料》第一册，p.p.68—70。

各种干豆、水果等。其中马尼刺每年输入上海的货品有糖 520,000 担, 苏木 25,000 至 30,000 担、染料数量与苏木同、甘蔗 3,000 至 4,000 担、海参 1,950 担、燕窝 1,500 担。”^①

又据《北华捷报》载：“1847年7月底，暹罗来船4艘，每船吨位约8,000—9,000担；新加坡来船5艘，每船吨位约4,000—5,000担；还有马尼刺常年来的船2艘。”^② 它们所装载的货物，大都与上述内容相同。实质上，从输往南洋各主要地区和商品来观察，大多数是国人习用的商品，运抵南洋之后，多为华侨所吸收。至于运来的南洋物产，则供中国市场消费之用，可见当时上海与南洋的帆船贸易，虽较前逐步扩大，仍以南洋华侨为对象，彼此互通有无为主。

二、外商航运业兴起与香港转口地位：自上海辟为通商口岸，全国对外贸易重心，由广州移到上海。外商洋行相继来沪设行营业，不仅经营远洋的西方贸易，而且插手南洋贸易和中国沿海贸易；兼营航运业务，如招商揽载、租船卖船等。外国商船在船体结构和航行速度各方面，都超过旧式的中国帆船，特别在当时沿海海盗猖獗和风暴袭击的情况下，中国帆船没有水上保险制度，外商保险公司对中国帆船又不接受承保，因此，中国帆船大受排挤。中国商人经营南洋及中国沿海贸易，为了货运安全，也多乐于租用外国商船，据1857年怡和洋行的查顿(J. Jardine)在写给额尔金(Elgin)爵士的信中提到：“沿海一带悬挂英国旗帜的，并不一定是英国商人或其他外国商人的船只，中国人也雇用很多外国船只，有时还买了外国船只，但仍保留外国船旗”。^③ 这年〔1857〕“上海进港商船增加到495艘，其中来自南洋的60艘，沿海城市的133艘，香港的216艘，共409艘，占进口商船总数的82%

① 《Chinese Repository》, Vol. XV, 1846年9月, pp. 467—471.

② 《N. C. H.》1851年1月4日.

③ 《B. P. P. Correspondence Relative to the Earl of Elgin's Special Mission to China and Japan, 1857—1859. p. p. 83—84.

强”。①以上这些商船都是悬挂外国船旗的，虽不包括中国旧式帆船在内，但却有一部份是中国商人经营的。

19世纪60年代以后，轮船运输日渐发展，又逐步取代了帆船贩运，1878年，上海除大量沿海和长江内河轮船运输而外，外洋进港报关的商船为547艘，计轮船290艘，平均每艘848吨；帆船257艘，平均每艘326吨。迨至1894年外洋进口的商船已达1,131艘，计轮船1,037艘，平均每艘约1,100吨以上；帆船仅94艘，平均每

上海和华南主要口岸对南洋及香港 表上 26-30
地区进口贸易变化表 单位：千关两

年份 口岸	1864	1867	1877	1887	1894
上海对南洋地区	1,913	604	677	796	1,748
上海对香港地区	1,749	1,670	5,306	19,432	21,837
上海进口贸易总值	30,553	41,956	51,084	62,718	96,662
广州对南洋地区	120	15	—	—	70
广州对香港地区	5,473	6,697	3,703	8,234	13,672
广州进口贸易总值	5,670	6,724	3,720	8,234	13,742
汕头对南洋地区	102	388	636	338	142
汕头对香港地区	2,410	3,704	8,307	6,807	8,239
汕头进口贸易总值	2,516	4,092	8,985	7,205	8,600
厦门对南洋地区	1,261	1,195	958	830	1,073
厦门对香港地区	2,338	3,337	4,248	5,195	4,927
厦门进口贸易总值	3,612	4,531	5,521	6,073	6,372
全国对南洋地区	5,182	2,758	2,402	3,370	6,687
全国对香港地区	9,232	12,772	27,602	57,761	82,424
全国进口贸易总值	46,210	62,459	73,234	102,264	162,103

资料来源：根据各年海关贸易统计报告，1867年上海关册统计按银两计算，华南各口岸按银元计算。本表分别按每关两合1.11银两和1.558银元折算。

注：南洋地区包括新加坡、暹罗、菲律宾、荷属东印度、安南五个地区，但缅甸因关册列入印度统计之内，无法区分，故本表暂未列入。

① 根据《北华捷报》每期“进出上海港船只报表”统计。

艘约 396 吨。其中来自香港的船只 465 艘, 南洋的 23 艘, 共 488 艘, 轮船则占 95% 以上。至于在上海结关出口的船次, 也大致相似。^①

随着轮船航次的逐年增多, 大大推进了上海对香港及南洋贸易的扩展。由于上海与香港都是远东大港, 往来航运畅通, 而当时南洋各地与上海的直接班轮较少, 所以直接运输并不多, 大部份经由香港转口。从全国对外贸易情况来看, 这时对南洋的直接贸易, 有很大比重是在华南各口岸进行的, 原因是南洋华侨多属闽粤移民, 因乡土关系, 一向往来密切, 尤以汕头、厦门直接与南洋进出口船只为多(见表上 26-30 和 27-31)。

上海和华南主要口岸对南洋及香港
地区出口贸易变化表 表上 27-31
单位: 千关两

年份 口岸	1864	1867	1877	1887	1894
上海对南洋地区	60	43	465	579	477
上海对香港地区	1,275	1,045	2,969	5,100	7,252
上海出口贸易总值	25,371	26,332	29,411	33,501	58,422
广州对南洋地区	25	23	—	—	—
广州对香港地区	3,787	6,355	12,229	16,694	15,778
广州出口贸易总值	6,299	9,031	12,286	16,694	15,778
汕头对南洋地区	82	121	251	718	1,436
汕头对香港地区	27	4	517	783	815
汕头出口贸易总值	109	185	1,837	1,504	2,251
厦门对南洋地区	600	682	1,149	1,216	1,537
厦门对香港地区	167	101	1,060	331	479
厦门出口贸易总值	1,166	1,509	4,765	4,466	6,637
全国对南洋地区	721	923	1,904	4,085	5,401
全国对香港地区	7,205	7,314	15,256	31,393	50,794
全国出口贸易总值	48,655	52,158	67,445	85,860	128,105

资料来源: 同上表。

① <Custom Gazette> 1-Statistical Series.

从以上两表可以看出，上海对南洋地区的直接贸易，出口低于进口，且出口值远不及汕头和厦门两个口岸。至于进口值则各年情况不同，各口岸互有高低，具体地讲：上海对南洋各地的直接进口贸易，约占全国对该地区的25%，如1867年占21%、1894年占26%（有些年份所占比重较高）。而出口所占比重更小，如1867年仅占5%，1894年占9%。

但上海经香港的转口贸易则年有增加，如1867年从香港进口值为167万关两，1877年增为530万关两，1894年再增为2,183万关两，出口情况，同样如此。另外，华南口岸的广州是内地沿江港口，其对外贸易绝大部分也通过香港转口，充分说明香港的转口地位，日趋重要。

不过上海对香港的转口贸易，情况很复杂，除对本港进出口贸易和南洋的转口贸易外，有很大比重是对西方欧美国家的转口贸易，而这些转口贸易的划分，缺乏完整的记录和可供参考的统计资料，因此，我们可按进口商品的来源和出口商品的去向，加以具体划分，把属于南洋地区的商品排列出来，进行比较。这样，大致可以看出上海对南洋贸易经香港转口的比重。如1864年上海口岸从香港进口货值除大量的鸦片（均由香港转口，而列为印度进口）外，^①尚有174.9万关两，其中来自南洋的物产，仅食米一项占8²

① 当时鸦片是上海进口贸易中占绝大比重的商品。按海关在文字报告中指出：印度输华鸦片都是从香港转口的。但是在贸易统计中，19世纪80年代的一些年份，上海进口的鸦片全部列为印度进口。19世纪70年代的一些年份，有少数列为香港进口。多数为印度进口。如1877年上海进口鸦片2,040.9万关两，其中1,972.6万关两列为印度进口；68.3万关两列为香港进口。80年代的一些年份，大部份列为香港进口，小部份为印度进口。如1887年上海进口鸦片1,424.4万关两，其中香港进口1,017.6万关两，印度进口406.8万关两。（印度在我们统计的地区划分上，是划为西洋贸易的。）

因此80年代以后，在海关统计报告中，上海从香港进口贸易的大幅度增长，也有鸦片转列入上海统计的因素在内。

万关两，而食米进口不稳定，这个特殊因素亦予扣除，则为 92.9 万关两。这里面还有其他南洋物产如海味、药材、燕窝、食糖、硫磺、硝、胡椒、木材、檀香、藤、苏木、靛青、麻绳共十三项，计 36.9 万关两，^① 约占 40% 左右，可见南洋来货经香港转口运至上海的也不少。

三、上海对南洋贸易发展的趋势：基于上述情况，我们同样用商品分类办法，对 1864 年和 1894 年上海与南洋直接进出口以及经香港转口的几项大宗商品，进行排队比较，亦可说明 19 世纪 60 年代到 90 年代，这 30 年中，上海对南洋（包括香港）贸易有成倍的增长。

（一）1864 年和 1894 年上海进口的几项 表上 28-32
主要南洋产品比较表 单位：千关两

年 份 商 品	1864 年 上海从南洋(包 括香港)进口值	1894年 (同前)	备 注
糖	444	6,432	1) 南洋硬木仅指红木，而不包 括各类原木 (Timber, Beams and Planks) 2) 历年洋米进口业务极不稳 定，主要看国内粮食收成丰 歉情况。1864 年上海进口洋 米 153.14 万担，计值银 388.26 万两，合 349.78 万 关两，1894 年则米无进口， 故未列入
胡 椒	66	451	
燕 窝	52	374	
靛 青	61	208	
藤	13	176	
南洋硬木	40	124	
马尼刺绳	30	9	
拷 皮	11	42	
苏 木	38	111	
豆 蔻	4	200	
肉桂桂皮	1	49	
木 香	17	19	
丁 香	4	12	
檳 榔	3	18	
合 计	784	8,223	

资料来源：根据 1864 年和 1894 年上海海关贸易统计报告，银两按 1.11 折
成关两。

^① 参见 1864 年上海关册贸易统计。

上述 14 项南洋主要产品, 1864 年上海口岸进口值 78.4 万关两, 到 1894 年增长到 822.3 万关两, 30 年中增长了 9.5 倍, 虽然占比重很大的糖, 内有一部份是中国土糖和台湾糖为了避免国内厘税或运到香港加工, 再作洋糖进口以享受进口货子口半税待遇, 并不属于南洋产品, 但是, 即使扣除这些因素, 上海对南洋进口贸易的增长还是相当快的。

(二) 1864 年和 1894 年上海出口的
几项大宗土产品比较表

表上 29-33
单位: 千关两

商 品	年 份	1864 年上海出口值			1894 年 上海出口值
		对香港及 南洋地区	对其他地区	出口值合计	
绸 缎		22.6	6.8	29.4	2,905.9
土 布		85.5	4.1	89.6	377.2
纸 伞		0.6	—	0.6	26.1
金针菜、木耳、火腿		11.8	—	11.8	482.1
人 参		7.8	—	7.8	12.9
鹿角鹿茸		1.5	—	1.5	1.3
红黑枣、香菇、 莲子、西瓜子		4.2	0.5	4.7	234.3
合 计				145.4	4,039.8

资料来源: 根据 1864 年和 1894 年上海海关贸易统计报告, 银两按 1.11 折成关两。

从 1864 年到 1894 年这 30 年中, 上海口岸主要以南洋华侨和港澳同胞为销售对象的几种土特产品, 由 14.5 万关两增长到 404 万关两, 虽然 1894 年无法区分国别, 但从 1864 年出口地区的比例看, 上海对香港及南洋地区的出口贸易发展也很快。

第二目 南洋庄九八行的出现

早期有不少闽粤商人旅居上海，经营东南沿海贩运贸易兼及来自南洋的物产。每年运载大宗糖霜、海味、杂货来沪；运去木棉、杂粮到华南各埠，俗称花糖洋货商^①（当时所谓洋货即指海味等南洋来货）。这类商号一般以埠际贩运为主，兼营代理南洋贸易。^② 历乾隆而至嘉庆朝，上海已先后建立泉漳会馆（1757年）、潮州会馆（1759年）、建汀会馆（1800年），道光初并成立点春堂花糖洋货行等行会组织。城东外十六铺洋行街（当时所谓洋行，系指经营洋货的闽粤商号，洋行街后改名为阳朔路）即为闽商集中地，乾嘉《上洋竹枝词》曾写道：“鬲圃居奇百货盈，遐方商旅满江城，洋行街上持筹者，多学泉漳鸩舌声。”也说明当时闽粤商人经营的盛况。

上海开埠后，闽粤及内地商人来上海的益多，特别在19世纪50年代中期太平军进军江南，上海租界市面日趋繁荣。第二次鸦片战争后，海上交通发达，贸易扩大，南洋华侨与祖国商业交往渐多，南洋直接来货随之增加，上海华商行号受南洋侨商的委托，代理南洋贸易规模逐渐专业化，出现了以经营南洋贸易为专业的南洋庄九八行。

所谓九八行，即以代理南洋侨商推销南洋物产如海味、食糖、木材、胡椒等进口贸易为主，兼营代办国内土特产品出口的南洋庄各行号，这些行号像一般牙厘行一样，不自负盈亏，而是按代理进出口货值，取佣2%，故通称九八行。他们多数原来是以内贸埠际贩运

① 王韬，《瀛海杂志》，上海市工商联，《本市海味北货桂圆行业史》第一部第一册（海味业）。

② “兼营代理南洋贸易”包括代销南洋直接来货和代侨商采办回程货。在上海开埠前，南洋直接来船较少，所以一般以埠际贸易为主，兼营由华南转口来沪的南洋物产。

为主的闽粤花糖洋货商，早就与南洋华侨接上了贸易关系，逐步转变为以代理南洋侨商进口贸易为主的进口行；也有南洋华侨或与华侨有联系的闽粤商人在上海新开设的同类行号。这就是早期出现的上海南洋庄九八行，也是华商较早经营对外贸易的一类行家。

据行业同人提供资料，“上海南洋庄是在太平天国起义后期，以代理南洋海产品进口为主的九八行开始的，当时五帆大船从小吕宋运来鱼翅、海参等，一般都称吕宋货，南洋其他地区的海产品如安南的虾米，暹罗的淡菜，荷属东印度的燕窝等，都较吕宋货运来稍晚些。”^① 试以 1864 年上海口岸对香港及南洋地区进出口贸易内容，来看一下上海南洋庄九八行的经营概貌。据关册统计，1864 年上海对香港和南洋地区的新加坡、菲律宾、暹罗、缅甸(米)共五个地区进出口贸易总额为 731.6 万银两(合 659.1 万关两)，其中进口占 80% 弱，出口占 20% 强；

进 口		出 口	
香 港	194.1 万银两		141.5 万银两
新 加 坡	111.5 万银两		3.7 万银两
暹 罗	63.8 万银两		—
菲 律 宾	37 万银两		3 万银两
缅甸(米)	177 万银两 ^②		—
583.4 万银两(合 525.6 万关两)		148.2 万银两(合 133.5 万关两)	

资料来源：根据 1864 年上海关册贸易统计资料编算。

以上进出口金额，可从各个地区的进口和出口商品的类别，按照华商九八行的经营传统加以分析：

① 原同昌祥檀香行经理顾景清访问录 1964 年 3 月。

② 1864 年洋米进口 177 万银两，系缅甸产品，关册包括在印度项下，应予列出。

表上 30-34

1864 年上海华商九八行与外商洋行对南洋进出口贸易的比较。

进 口 商 品**由九八行经营的商品**

海 味	3.3 万银两
中 药 材	10.5 万银两
燕 窝	5.7 万银两
拷 皮	<u>1.2 万银两</u>
合计:	20.7 万银两

九八行和外商洋行都经营的商品

食 米	387.4 万银两
食 糖	49.2 万银两
胡 椒	7.3 万银两
檀 香	5.5 万银两
靛 青	6.8 万银两
藤、硝、苏木、硬木等	<u>27.3 万银两</u>
合计:	483.5 万银两

由外商洋行经营的商品(指经南洋—主要由香港—运来的欧洲产品)

五金及棉织品等, 计:	<u>79.2 万银两</u>
进口商品合计:	<u>583.4 万银两</u>

出 口 商 品**由九八行经营的商品**

南北货及其它食品	2.4 万银两
中药材及人参等	3.2 万银两
海 味	0.1 万银两
绢 丝	2.3 万银两
各种土特产如土布烟丝等	<u>11.3 万银两</u>
合计:	19.3 万银两

九八行和外商洋行都经营的商品

绸 缎	计: 2.5 万银两
-----	------------

由外商洋行经营的商品(指经南洋-主要经香港-转往欧洲的土产品)

棉花、五金、白蜡、茶叶、生丝等计：	126.4 万银两
出口商品 合计：	148.2 万银两

资料来源：根据 1864 年上海海关关册统计资料。

通过上表的分析，可见 19 世纪 60 年代中期，上海对南洋地区（包括香港）进出口贸易，华商九八行经营的商品品种很多，进口如海味、燕窝、拷皮等都是华商经营的传统商品；出口如南北货、绸缎土布等，也是九八行所兼营的江南土特产品。这与对西方贸易当时完全由外商洋行垄断，有很大不同。到 19 世纪 90 年代，上海九八行的业务规模随着上海对南洋地区（包括香港）的贸易不断扩大，也可从上列 1864 年和 1894 年进口和出口的主要商品比较表中，窥其概貌。

甲午战争前，上海陆续开设起来的九八行为数不多，其中著名的有闽帮福裕南、丰兴栈、裕泰号；广帮有协泰和；潮帮有范德盛；本帮有同福和、鼎裕海产行等。当时上海的海味业九八行尚无正式同业公会组织，大都参加各帮的同乡会馆，如上述的闽帮泉漳会馆、建汀会馆、潮帮潮州会馆、广帮广肇公所等；兹摘述几户简历如下：

福裕南：开设于 1855 年间，创办人苏升，字子明，福建永定人，上海建汀会馆会董，^① 是上海商界有名人物。苏原系花糖洋货商，以埠际贩运为主，兼营南洋物产，属内贸行业，早年曾带头联合同业租得上海邑庙点春堂，成立花糖洋货商会。约在 19 世纪 60 年代，福裕南正式扩展为代理行（即进口行），及后曾铸（字少卿）约同厦门瑞记洋行黄瑞田也加入股本，称瑞记福裕南（Maleampo & Co.），专营代理南洋侨商进口海产品及其他南洋物产，兼营代办杂粮、绢丝等土特产品对南洋出口。苏升晚年，福裕南业务由其子苏梦渔掌

^① 《上海碑刻资料选辑》第 275 页，上海人民出版社 1980 年 6 月第一版。

握，并由曾铸任经理。

裕泰号：系闽人林为奇创设于19世纪50年代，原经营沪闽间埠际贩运贸易，及后从事南洋贸易，兼营日本海产品进口。清咸丰七年（1857年）重修泉漳会馆，裕泰号捐银200两，^①咸丰十年邑庙点春堂重修时，又曾捐款银1,000两左右，后由于货船沉没，日本运来货物全部损失，于1880年歇业。

丰兴棧：开设时间大致与福裕南、裕泰号同期，系新加坡华侨李锡朗的祖辈所创办。以贩运木材为主，兼营代理南洋来货进口。^②于1875年前后收歇，由李锡朗另设鸿兴号继承其业务，并有所发展。

同福和：开设于1880年，创办人陈云溪，系江苏如皋人，最初行名同兴祥，以贩运瓷器去香港为主，继改组为同裕和，又改称同复和，专营上海与香港间海产品贩运贸易。其后再改名同福和，以香港来货为主，兼营代理南洋贸易，为江浙人经营九八行业务之始。

第三目 南洋庄出口专业的形成

早期上海口岸对香港及南洋地区的出口，规模远不及进口，且多系土特产品及零星商品。当时以出口为主的南洋办庄较少，除九八行兼营代办各种出口货外，有些经营沿海埠际贸易的商号也兼营出口或进出口兼营。19世纪60年代以后，随着上海对南洋贸易的扩大，上海南洋庄如中药材、丝绸匹头、杂粮各专业，亦相继形成，从贸易角度来看，这些出口专业形成的先后，大致是：

一、药材业：据海关关册记载：1864年上海对香港及南洋地区中药材进口9.4万关两，出口2.8万关两，进出口合计12.2万关两。1894年上升到进口58.3万关两（不包括日本参、别直参、西洋参），出口15.2万关两（不包括麝香、大黄、五倍子、甘草等主销西

① 《上海碑刻资料选辑》第239页。

② 《申报》1874年7月28日，丰兴棧登载出售新加坡桅料广告，连登四天。

方的中药材), 进出口合计已达 73.5 万关两。

由于中药材规格复杂, 专业性强, 且中国所需南药一向仰仗于进口, ① 所以中药材行大都内外贸兼营与进出口兼营。据业内人介绍: 上海开埠后, 兼营中药材的广货行纷纷从苏州迁沪, 少数经营南药的药材行也从宁波迁来上海。从 1864 年上海中药材对香港及南洋地区的进出口金额来看, 可以说 19 世纪 60 年代上海南洋庄中药材专业即已开始形成, 到 19 世纪末已发展到一定规模。(药材业具体情况, 详见中篇第三章第四节第一目)

二、丝绸匹头业: 绸缎(特别是其中的广绫)是主销南洋的热门产品。据上海海关关册统计, 历年绸缎出口金额如下:

单位: 千关两

	1864年	1877年	1887年	1894年
绸缎出口	29.4	202.9	1,732.7	2,905.9

资料来源: 根据上海各年度海关关册统计数字, 这些数字仅指各种绸缎 (Silk Piece Goods), 不包括其他丝织品。

如以 1864 年出口金额为基数, 则 1877 年, 1887 年和 1894 年分别为 690%、5,894% 和 9,884%, 足见自 19 世纪 70 年代起, 上海绸缎出口直线上升, 到 19 世纪 90 年代几乎增长为 100 倍。这也标志着上海南洋庄丝绸专业兴起于 19 世纪 70 年代后期, 约在药材专业之后。(丝绸业具体情况, 详见中篇第三章第四节第二目)

三、杂粮业: 上海口岸历年杂粮出口金额对比如下:

单位: 千关两

	1864年	1877年	1887年	1894年
杂粮出口	3	54	130	822

资料来源: 根据历年海关关册统计。

① 南药指产自南洋及澳洲、非洲等地的药材如槟榔、豆蔻、犀角、牛黄等。

1864年上海对香港和南洋地区还没有杂粮和油脂出口，仅对英国出口芝麻和对日本出口少许花生，共约3,000关两弱。虽然上海的闽粤商号一向从事北粮南运业务，但在19世纪60年代，仍以埠际贩运为主，及后虽渐有出口，而进展不快，直到19世纪90年代才有所增长，且有一部份是运往汕头、厦门转口出去的，这与当时华南口岸对南洋的往来船只，较多于上海口岸有关。并可在汕头、厦门两口岸土产复出口的统计数字中得到证实：

表上 31-35

汕头、厦门历年土产复出口简表 单位：千关两

口岸 年份	汕 头			厦 门		
	输入 土产总值	其中对外 复出口值	复 出 口 主 要 商 品	输入 土产总值	其中对外 复出口值	复 出 口 主 要 商 品
1864	2,951 (内杂粮 1,768)	0.8	棉 花 0.8	2,420 (内杂粮 1,194)	20	棉 花 17.- 粉 丝 药 材 等 3.-
1877	4,774 (内杂粮 2,725)	27	糖 13.- 鹿茸鹿角 5.7 人 参 2.- 药 材 1.- 其 他 5.3	3,884 (内杂粮 926)	1,771	茶 叶 1,641 豆 类 12.7 生 丝 19.- 糖 72.6 其 他 25.7
1887	7,694 (内杂粮 5,660)	78.4	豆 类 16.4 人 参 2.8 鹿 茸 9.5 药 材 7.- 黄 酒 17.7 茶 叶 3.9 麻 7.3 其 他 13.8	6,485 (内杂粮 2,180)	2,783.7	茶 2,704 豆 类 1.6 草 席 5.6 碱 4.- 黄 酒 2.- 其 他 6.5
1894	11,171 (内杂粮 8,757)	222.5	豆 饼 78.3 花 类 44.- 生 油 4.7 黄 酒 13.- 粉 丝 18.4 人 参 7.- 麻 10.7 药 材 4.7 绸 缎 4.- 茶 叶 18.5 其 他 21.2	9,347 (内杂粮 3,147)	5,206	茶 5,121 豆 饼 1.3 樟 类 13.7 火 脑 6.- 草 腿 5.- 碱 席 27.8 黄 碱 1.- 纸 酒 1.5 其 伞 12.7 他 16.-

资料来源：根据汕头、厦门各年度海关关册统计数综合编制。

上表提供了早期汕头和厦门土货调入和复出口的简况。其一，

这两个口岸历年都有杂粮转入，以汕头为多，计每年输入杂粮占土产输入总值的60%以上。但大部份供内销，汕头对杂粮复出口开始於19世纪80年代，到1894年已达12.7万关两。其二，厦门土货复出口主要是茶叶(由台湾输入)，其他土特产品如豆饼、豆类等杂粮，虽有复出口，自1864—1894年各年为数均不大。其三，上海口岸对南洋地区的杂粮出口，以经厦门转口较早(开始于70年代)，但数字微不足道，而此后由汕头转口的金额，远大于厦门。因此，可以说明上海南洋办庄杂粮出口专业的形成，始于19世纪末期，是与上述杂粮转口情况相符的。(杂粮出口业详见中篇第三章第四节第三目)

第二节 上海对日贸易和东洋庄

第一目 上海对日贸易概况

日本在美国武力胁迫下，于1858年1月开江户、箱馆、神奈川、大阪、长崎等港对外通商。1867年，幕府将政权奉还日皇。翌年，即日本明治元年，开始明治^①维新。中日两国经过长期酝酿。于1871年订立修好条规十八款，附《中日通商章程》三十三款，从而两国进入缔约通商时期。

一、贸易的增长：从1858年日本对外贸易开放到1894年中日甲午战争，中日贸易稳步增长，但在中国对外贸易进出口总值中

中日贸易的增长变化及在全国
进出口总值中所占比重 表上 32-36
单位：千海关两

年份	进 口		出 口		进 出 口 总 值	
	金 额	占全国对外 贸易总值	金 额	占全国对外 贸易出口总值的%	金 额	占全国对外 贸易进出口总值的%
1864	1,650.64	3.1	310.76	0.6	1,961.40	1.9
1874	2,413.58	3.6	1,756.11	2.6	4,169.69	3.1
1884	3,655.55	4.9	1,795.82	2.7	5,451.37	3.9
1889	6,601.83	5.8	6,469.03	6.7	13,070.86	6.2
1894	9,130.17	5.5	9,256.63	7.2	18,386.81	6.3

资料来源：各年海关贸易统计报告。

^①：〔英〕G.C.艾伦著、蔡谦译：《近代日本经济简史》(1857—1937年)商务印书馆，1962年3月北京，页11注4。

只占约6%，所占地位还不重要，见上表。

1864年，中国对日贸易总值196.14万关两（银两已折关两），仅占这年全国进出口贸易总值的1.9%。其中输入165万关两，输出31.1万关两，输入远大于输出。1874年，中日贸易扩大到417万关两，较1864年增长一倍以上，但在全国对外贸易中所占比重也仅3.1%。19世纪80年代开始，日本纺织工业逐渐发展，中国棉花输日有了很大增长，因之，到19世纪90年代初，中日贸易曾一度出现出超局面。到1894年，中日贸易总值扩大到1,838.7万关两，较1864年增加八倍以上，但仍仅占全国贸易总值的6.3%。

二、上海在中日贸易中占有主要地位：上海邻近日本，交通极为方便，不仅中国土产大量经由上海运往日本，更由于上海是东方大港，洋商麇集，早期西方对日贸易有很大部份都是就近经由上海转运到日本。因此，日本对外贸易一经开放，上海日本间的航运即很频繁，上海在全国对日贸易中更占有绝大比重。

表上 33-37

上海在全国对日贸易中的比重 单位：千关两

年 份	进 口			出 口			上海进口洋货 复出口到日本
	全 国	上 海	上海占 全国%	全 国	上 海	上海占 全国%	
1864	1,651	1,530	92.7	311	296	95.2	2,532
1874	2,414	2,203	91.3	1,756	1,321	75.2	2,124
1889	6,602	5,641	85.4	6,469	5,642	87.2	1,030
1894	9,130	7,714	84.4	9,257	7,284	78.7	1,371

资料来源：各年海关贸易统计报告。

1864年全国对日贸易中有93%是从上海进口，95%是从上海出口到日本的。直到1894年，上海对日贸易仍占全国对日贸易总值的80%以上。

西方输日商品经由上海转运的，在日本对外贸易开放初期的1864年达253万关两，其中90%以上是棉织品、呢绒、五金等西方

传统商品，而当年上海土产输日则仅 29.6 万关两，洋货输日为土产输日的 8.6 倍。19 世纪后期，欧美国家逐步扩大对日直接贸易，改变了洋货经由上海转运日本的比重。1874 年由上海转运去日本的洋货仍达 212 万关两，1894 年下降到 137 万关两。

日本输欧美货物经由上海转口的也有一定比重。如 1864 年日本输沪生丝和茶叶，即有 17.9 万关两系经上海转口运往英国，16.2 万关两转运美国。经由上海转运到法国的生丝达 14.8 万关两，蚕种 2.3 万关两等。^①

三、早期上海对日贸易的进出口商品：早期对日贸易的商品比较零星。

表上 34-38

1864 年上海对日本进出口各项商品货值表

单位：千银两

进 口			出 口		
商品名称	金 额	占进口总 值的%	商品名称	金 额	占出口总 值的%
海 产 品	630.6	37.1	大 黄	113.4	34.5
(其中海带)	468.17)		红 花	22.8	6.9
丝、绸、茧	362.9	21.4	其他药材	39.6	12.-
茶	281.5	16.8	糖	37.3	11.3
铜 钱	85.6	5.-	毯、席	29.5	9.-
木 材	80.6	4.7	旧 铜	18.-	5.5
五 金	44.1	2.6	铅	16.6	5.-
香 菇	43.6	2.6	纸 张	16.4	5.-
纸 张	27.-	1.6	其 他	35.4	10.8
其 他	142.4	8.4			
共 计	1,698.3		共 计	329.-	

资料来源：海关贸易统计报告(1864年)。

早期日本输华商品以海产品为大宗。早在幕府锁国末期，日本就把海产品列为主要出口商品，主要产地在虾夷(北海道)，海产品有海带、海参、干贝、鲍鱼、鱼翅等，都是经由长崎输华。1864 年，

^① 海关贸易统计报告(1864年)。

日本输入上海货物总值约 170 万银两，其中海产品即达 63 万银两，占上海从日本进口货物总值的 37%。1868 年明治维新，更以海产品出口为增强国家实力的手段。1869 年（日本明治二年）设置开拓使，虾夷更名为北海道，箱馆改称函馆，特别对海带向国外市场的开拓，不遗余力。其他数量较大的有丝（包括茧、绸）和茶，约占 38%，这两项商品基本都是从日本输入上海转运欧美的。除此而外，剩下的绝大多数都是几千银两的零星小商品。1864 年上海出口到日本的中国产品共 33 万关两，其中大黄、红花及其他各种药材 18 万两，即占上海输日商品总值的 54%，糖 3.7 万银两，银穗席 3 万银两，其他都是零星小商品，每年出口金额不大。

日本机器纺织业开始于 19 世纪 60 年代后期，但到 1890 年只运进 31 包纱到中国来，次年为 85.5 包，再次年更减为 8 包。因此，甲午战争前，机制品在中日贸易中并不占有地位^①。

第二目 经营对日贸易的外商洋行

一、日本开埠初期中日贸易操诸西方洋行之手；日本被迫开放对外贸易后，欧洲的主要强国都签订了类似“日美和亲条约”，在横滨和其他条约开放的港口立定了脚跟。^② 新开港口顷刻成为西方冒险家的乐园。怡和洋行於 1858 年日本开港后不久，就在横滨设立分行，并在江户（东京）、下关（马关）、静冈、神户等处设立分行，随后它的船只就常川航行於横滨、神户与中国之间。其他外商洋行，包括英国太古洋行等在内，也在横滨开设分行。1866 年，在横滨的外商洋行已超过 40 家，它们经营着大部份日本对外航运和进出口贸易，往往一转手之间，获致巨额利润。^③ 例如：在 1858 年海禁初开之时，西方商人以及公使、领事、海军官佐等都利用培利

^① 严中平：《中国棉纺织史稿》页 12—1672。

^② 参阅（美）埃德温·赖肖尔著，孟胜德、刘文涛译：《日本人》上海译文出版社 1980 年 10 月一版，页 79。

^③ 乌克斯著，中国茶叶研究社社员集体翻译：《茶叶全书》，页 80—86。

协定”的条约规定，^①在日本抢运黄金到上海来出售，以日本国内1:5的金银比价套购黄金装运上海，又以1:16上海的金银比价在上海将黄金换成银元装回日本，使日本仅在1859年一年内就流出约值100万银元的黄金。由于金银比价的不合理，影响所及，日本的丝、茶、铜器相应地被外商以低价购买出口。^②又如：美国商人在马尼拉以每担1.25美元购进苏芬染料，却以每担35美元在日本下田港售出，再以所得本利以每担6.50美元的价格购进日本出产的蜡，以每担17美元的高价运到上海出售，转手之间，获利70倍^③。上海宝顺洋行於1860年对日本长崎装去布匹，檀香、苏木、胡椒、彝茶、桔子等各种杂货，换回青海带、带丝、贡带各数十担，金丁（洋菜）、木耳、香菇、江瑶柱、鲳鱼、虾干各十数担，总共不过二三千元，经在上海拍卖出售，计得九千余元，获利二三倍^④。宝顺洋行在另一笔中日贩运贸易中也获得25万美元的巨额利润^⑤。上海邻近日本，日本一经对外开放，上海欧美洋行经营中日两地间航运贸易即很频繁。如前节所述，1860年上海进港报关的欧美船只共652只，其中来自日本的即达127艘；结关出口的629艘，开往日本的达145艘，都占上海进港外国商船总数的20%左右。又据英国领事报告：1861年上半年，仅由上海到神奈川港的英国商船即达

① (英) G. C. 艾伦著：蔡谦译《近代日本经济简史》商务印书馆出版，1962年3月北京二版，页17注①；冲田一著：《日本と上海》页77，大陆新报社1943年版。

② 参阅Allen & Donnithorne, <Western Enterprise in Far Eastern Economic Development, China & Japan> 页189—200; S. W. Williams, <The China Commercial Guide> 页269; (美) 泰勒、丹涅特著：《美国人在东亚》页337; 《日本维新三十年史》第五编，明治初年，财政一八；守屋典郎著，周锡卿译：《日本经济史》页52；姚贤镐编：《中国近代对外贸易史资料》第一卷，页529。

③⑤ 冲田一著：《日本と上海》页77。

④ 徐润著：《徐愚斋自叙年谱》页85。

20艘，所载棉花、棉织品、糖、药材等商品达8,160吨，计314,205墨西哥银元。^①

综观自明治元年(1868年)至21年(1888年)，20年间，中日贸易的主导地位不在日本商人之手，而操诸于英美洋行。在航运方面，货物由西方国家商船运输者占92.5%，日本商船运输者不过7%，^②中国旧式帆船几乎不占比重。

二、早期日商洋行来沪情况：19世纪50—60年代，日本尚处于封建社会末期，经济实力薄弱，幕府长期锁国，一旦开放海禁，在西方资本主义国家操纵下，日本商人一时尚无条件大量开展对外贸易。当时日本船只比较缺乏，日本商人经营对华贸易多须租用外国商船。在长崎，日商租用一条荷兰商船每月约支付租金3,000美元。^③

早期日本商人来上海，以经营海产品为主。最早载运海产品来上海的据说是1862年的千岁丸。该船是以34,000美元购入的，它的前身是英国358吨商船“阿密斯蒂斯号”(Armistice)。这条船从1860年12月11日起曾七八次往返上海与长崎之间。在悬挂日旗初航上海时由于当时日本与清政府尚未订立商约，报关手续由荷兰领事馆代理副领事克罗斯(默耶洋行大班)代办，日商须按货价支付2.5%的代办费^④。千岁丸之后，日商来上海经营日本海产品的事例比较著名的，简述如下：

1864年，箱馆奉行所的健顺丸，于2月间载运海产品来上海，在上海停留一个半月，进行交易和调查商情。

① 冲田一著：《日本と上海》，大陆新报社，昭和十八年十二月卅日页82—83。

② 赵兰坪著：《日本对华商业》商务印书馆民国二十三年一月初版页22。

③ 同上①页88。

④ 参阅：冲田一著：《日本と上海》页88；《中国近代史资料选辑》第五辑；罗俾嘉著：《中日兵事本末》页296，三联书店，1954年6月版。

1873年(同治十二年),日本开拓使御用商人榎本六兵卫,林德左卫门等五六人在上海组成“开通社”,受开拓使委托,代理推销北海道的海产品。但是由於经营不善,仅四个月即行关闭。

1876年(光绪二年),日商广业洋行在上海开业。该行总行广业商会设在北海道,系半官半商性质,由日本开拓使、内务省、劝商局共同集资60万日元组成。上海广业洋行对开拓使征集以实物完税的海带、海参,干鲍三个品种实行专卖,同时自营和代理经营海产品的买卖。广业洋行成立二三年后,成绩尚佳,但是,随后由于海带生产过剩,加工整理粗制滥造,甚至把腐烂的海带也混入进去,因此声誉一落千丈,业务逐渐衰退。於1885年解散,在形式上一直拖延到1891年关歇。

1887年北海道道厅派遣赤壁次郎等三人到中国视察商情。1889年北海道道厅与民间共同投资50万日元,设立“日本昆布会社”,总社设函馆,上海分社设在旧法租界兴圣街^①。同年并委托上海三井洋行为上海代理,企图垄断海带出口贸易。但是由於海带未经严格检查即行装出,经常发生腐烂变质现象,信誉遭受损害,境况仍旧不佳。到1894年,日本昆布株式会社负债累累而倒闭。

除经营海产品的日商外,还有一些日本商人来上海经营日本的零星杂货和其他行业。据冲田一著:《日本と上海》一书载:从日本明治元年(1868年)至明治二十五年(1893年)的25年间,日本商人来上海设行经营贸易、贩卖、航运以及金融等业务的有40多家,行业面广复杂,而一般规模不大。大致有以下一些商行。列表如下:

^① 冲田一著:《日本と上海》页276;《函馆と中国人》函馆中华会馆小册子,页17。

日本开埠后早期来沪设店的日本商行 表上 35-39

商行名称	开设日期	歇业日期	备 注
田代屋	1868年		苏州路圆明园路转角处，英国总领事馆原址后面 ^①
荒木屋	1871年	同年12月	
崎阳号	1872年	1883年	
开通号	1873年	1875年	北海道物产贩卖
三菱会社	1875年		航海运漕业
有马洋行	1876年	1883年	上海与日本间有船四艘定期航运
广业洋行	1876年	1891年	法租界外滩16号
永昌号	1877年	1879年	
镏源号	1877年		
三井物产会社 出張所	1877年		广东路6号
三德洋行	1878年	1883年	后移至虹口
津枝洋行	1878年	1882年	
木棉屋	1879年		
立川洋行	1882年		
松崎洋行	1882年		旅馆业
藤井商店	1883年	1890年让盘	百老汇路234号
大仓组(洋行)	1883年	1895年	
古贺洋行	1884年		
儿玉洋行	1885年		
锦芝洋行	1885年		南京路17号
竹下洋行	1886年		江西路
系川洋行	1886年		北苏州路42号
吉田号	1887年		日本商品输入
稻国商店	1887年	1889年改组	经营杂货
浪川洋行	1887年		旧法租界大马路
内外棉会社			棉花买入
东莱酒栈	1888年	1893年	日本酒输入贩卖
三菱矿煤所	1889年		石炭贩卖
入泽商店	1889年		北苏州路
松村商店	1890年		经营棉布

① 冲田一著：《日本と上海》页260-273，汇总。

(续表)

商行名称	开设日期	歇业日期	备 注
平国靴店	1890年	1891年	
矢野旅馆	1890年		百老汇路16号
小泉洋行	1890年	1898年	四川路
天 野 号	1890年		
吉田药局	1891年		
中桐洋行	1891年		
日华洋行	1892年	1893年	本店设在大阪,支店在上海汉口路,
藤田药局	1892年		
东 亨 一 一	1893年		西华德路J 1660号
吉 昌	1893年		福州路 17 号,经营杂货
横滨正金银 行上海支店	1893年		
日本商品陈列所	1893年		四川路汉口路转角
丸三药房	1895年		

资料来源:冲田一著《日本と上海》,后编第一章、第二章页 260—273,汇总。

第三目 经营对日贸易的华商东洋庄①

一、上海东洋庄的出现:上海开埠前,乍浦是对日贸易的一个重要港口。在开埠初期,中日贸易仍在乍浦、宁波进行,当时经营对日贸易多为宁波商人,他们运去一些小商品如青田石刻等;也有些福建籍商人装去棉花、杂粮等,但数量有限,贸易采取易货方式,换回日本的海产品及其他零星杂货。乍浦离上海很近,乘小船仅需一日一夜时间。1853年太平军进入江南,各地商贾多迁至上海,乍浦对日贸易也逐渐移至上海,有的在上海设立行号,称之为东洋庄,有的还在日本设立办庄。约在1855年上海小刀会起义失败后,上海市面更形繁盛,东洋庄渐增。一般规律,多由单帮客商、行商或捐

① 本文所写的“东洋庄”,系指经营对日本进出口贸易的商行,属于外贸商,但有些文献把在国内买卖日本货物的商行也称之为东洋庄,这些商行属于内贸商,与本文所写的东洋庄有所不同

客发展为座商，再发展为东洋庄、内贸批发商、零售商。

上海经营日本货物的商行，於开始时业别的划分并不很清楚。及后，就各自经营方式的不同，逐步形成不同的业别。经营自日本进口货物售与内贸批发商的为东洋庄，购进东洋庄进口的趸批货物，转售与上海零售商和外地客帮商的为内贸批发商。上海东洋庄按经营日本进口货物的不同，大致也分为两大行业。其一是以经营海产品进口为主的海味业东洋庄，另一类是以经营杂品进口为主的百货业东洋庄。

二．海味业东洋庄：上海开埠初期，商业市面集中在县城（南市）内外，开设行号必须先请领部帖。请领部帖不仅手续繁琐，而且需索很多。因此初期海味业东洋庄多开设于小东门附近旧法租界洋行街一带，除主要临近水运码头外，也以当时租界内为清政府官吏势力所不及，申请开业手续比较方便，勒索较少，营业较为方便。

据东洋庄业内人提供资料，上海海味业东洋庄较早的一家为乍浦人徐某与宁波人周茂生（又一说叫周梅生）开设的“鼎记”号。该号原在乍浦经营日本海产品进口贸易，大约在 19 世纪 50 年代太平军进入江南后迁移上海。徐某之子徐鹤荪继承父业，在同业中具有一定声望。及后，上海经营海味的东洋庄陆续开设起来，比较著名的有 19 世纪 50 年代林为奇开设的“裕泰号”，如前节所述，裕泰号原属南洋庄，兼做东洋生意，1880 年倒闭后，由其子林叔雅（又名林爱国）改组为“义盛”号，也于 1881 年关歇。19 世纪 70 年代，福建人王振琛在旧法租界开设的“启昌号”，对外称洋行，雇用一个洋人报关，在宁波有联号——“振昌”号，林爱国于义盛号倒闭后，曾到启昌工作。1878 年，经营海产品的张尊三，在上海开设“元记”号由朱安山任经理。1889 年朱涵芳在上海开设“丰记”号。1891 年福建人苏梦渔在上海开设“东昌裕”，又设“源记正”经营日本海产品进口，等等。

除上海开设的东洋庄外，中国商人去日本采购海产品和在日

本设立办庄经营的也日益增多。1859年函馆(当时称箱馆)开辟为对外通商港口后,即有广东人陈玉松乘英国帆船前去购买海带。1866年宁波商人梁某和四川商人仁某也到函馆采购海产品。1867年又有中国商人在函馆开设“成记”号,当时中日两国尚未订立商约,成记号系借洋商名义开业。1870年又有华商在函馆开设“万顺”号,还有当时在日本采办海产品的张德成、潘获洲、朱英表、张忠甫、刁新焮、杜松林、汪顺定、任有士等人。1873年湖州商人潘延初在函馆用英人名义经营海产品贸易。1877年,函馆十几家经营海产品贸易的侨日华商结成团体,成立“同德堂三江公所”。1878年,原任万顺号司账的宁波商人张尊三在函馆另外开设“德新”号,后改组为“裕源成”号等等。当时华商在日本采购海产品一般都要通过日本的中间商,张尊三为了扩大货源,亲自到北海道西海岸和渔民直接挂钩预购,打开了新的局面。

经营海产品输华的中国商人,有的还经营杂粮、棉花等中国产品输日。来船往往以海带为主,旁及其他。日本商人虽然受到本国政府的支持,但是由於华商在商品的选择、加工整理、包装、贮藏、运输等有一套比较完善的经营管理方法和业务经验,因此,日本对海产品输出仍不得不借助于华商。

三、百货业东洋庄:经营日本杂货进口的华商百货业东洋庄,在开设的时间上要比海味业东洋庄稍迟一些。日本出口的零星百货一般由家庭手工业工场使用简单工具所生产,属於日本早期的一种传统的经济结构。据业内人称,早期日本商人在上海开杂货店,多雇用日本妇女,将钮扣、玩具、药丸等小商品,托着盘子在青莲阁茶楼兜售。有些中国小商小贩从日商批进各种小商品后,到附近农村集市去贩卖。也有的由於销路好,利润多,渡海到日本去办货。当时从上海到日本并不困难,在日本有亲友的,凑些钱就可以到日本做单帮生意。另外还有些没有固定职业的人,渡海到日本办些小商品回来作小本生意。资金积累多了,逐步正规化开设东洋庄经营

日货贸易。

经营日本杂货较早的一家据说是席佩仁开设的“德盛仁”东洋庄,开设时间约在清同治十三年(1874年)前,最初是采办日本瓷器来沪销售,设店在上海兴圣街京仁栈隔壁弄内,营业额不大,每年只有几万元生意。继之,陆续开设起来的有“盈丰泰”、“义生荣”、“东华”、“昶记”、“东林”等东洋庄。见附表:

早期上海百货业东洋庄主要号家 表上 36-40

商号名称	开设年份	负责人姓名	办货方式	备 注
德盛仁	1874年前	席佩仁	自己办货	火柴进口仅次于义生荣
盈丰泰	1874年	章瑞峰	托人办货 1913年起 自己办货	
义生荣	甲午前	辛仲卿	自己办货	火柴进口第一位,出口棉花
东华	甲午前	任炳荣		任炳荣系东林谢崇华师傅
昶记	甲午前	王泮林		王泮林曾在上海日商吉田号任 外销达五、六年
东林	甲午前后	谢崇华	托人办货	先在东华学徒,后在日商须藤 洋行工作,最后自设东林

资料来源: 1. 华商国际贸易业同业访问录。

2. 上海兴信所:《中华全国中日实业家兴信录》日文版。

3. 潘忠甲编:《上海市场》第二章,洋杂货业,页27—50。

中 篇

甲午战争到抗日战争时期
(1895—1937年)

第一章 上海对外贸易和对外贸易行业的概况

在近代上海对外贸易中，本书根据行业的不同，特别按华商行业的不同，将贸易划分为“南洋贸易”、“东洋贸易”和“西洋贸易”三大类，已如前述。在西洋贸易中，如印度、锡兰以及西亚和非洲的一些较大市场，虽不属于西方地区，但就行业来说，对华贸易基本为西方资本主义国家的商人所控制，因此也列为西洋贸易。至于南洋，虽然也为西方资本主义国家所控制，但是当地华侨与祖国的商业交往占有很大比重，其贸易的性质和经营方式与西洋贸易也不尽然相同，因此列为南洋贸易。东洋贸易则包括日本和朝鲜。

近代上海对外贸易在这三个地区中，以西洋贸易为主体。西洋贸易是西方资本主义帝国主义国家对半封建半殖民地国家的贸易，经营的商品以西方工业产品交换中国农副土特产品为主。东洋贸易，於甲午战争后，随着日本帝国主义的崛起，其性质也由原来旧式的中日贸易逐步地转变为帝国主义式的侵略性贸易，到20世纪30年代，直接经营对日贸易的旧式华商基本消失，本书随将东洋贸易的统计并入西洋贸易，成为西洋贸易的一个组成部份。南洋贸易属于殖民地半殖民地之间的贸易，经营的商品以各自的农副土特产品为主，第一次世界大战后中国虽然扩大了一些日用轻工业品出口，但在上海对外贸易中所占比重并不太大。三个贸易地区的比重变化，详见下文。

第一节 贸易概况

第一目 贸易的增长变化

甲午战争后,中国对外贸易逐步增长,到大战前夕的1913年已增长到98,960万关两,和1894年的29,375万关两相比,19年间增长了2.7倍。1914年爆发了第一次世界大战,由于战争原因,从1914年到1918年的4年中,贸易额基本停留在战前1913年的水平。战后资本主义世界经济处于相对稳定的阶段,贸易增长的速度较快,到1931年,全国对外贸易总值已增长到235,766万关两,和战争结束的1918年的106,353万关两相比,13年间增长了1.2倍。

1929年至1933年资本主义世界爆发了空前规模的经济危机,西方国家为了挽救自己的危机,在贸易上采取加强关税壁垒,贸易限制和外汇管制等办法。“据伦敦经济周刊所载,自民国二十年(1931年)九月至本年(1932年)七月,数月之间已有21国增高关税,以限制进口。38国对特种货物,课以重税,22国或实行定分制度,或采取准许方法(Licensing System or Import Quotas),……引起世界金融空前之紊乱,汇市动摇,涨落靡定,贸易倍增困难”。^①但是资本主义世界经济危机一般到1931年逐步影响到中国,这是由于1929年至1931年,银价不断下跌,在贸易上抵消了世界经济危机对中国的不利影响,直到1931年后,中国对外贸易才开始大幅度下降。另外,1931年日本侵占中国东北三省,占全国进出口贸易总值20%左右的东北三省已不列入中国对外贸易统计范围之内,因此按海关统计,贸易下降更为显著。到1936年全国进出口贸易总值已下降到105,989万关两,仅及1931年的45%。

上海是全国对外贸易中心,贸易额在1931年前一般占全国

^① 《海关中外贸易统计年刊》,卷1,“贸易报告”,民国二十一年。

进出口贸易总值的40%左右。日本侵占东北三省后，由于日本对华贸易有很大部份是在东北进行的，因此，全国对外贸易下降的幅度较大，而上海下降的幅度则较小。1936年全国进出口贸易下降到仅及1931年的45%，而上海则下降为1931年的53%。从1933年起上海对外贸易总值经常占全国的50%以上，1936年占55.6%。

表中 1-41

全国和上海进出口贸易增长变化表

单位：千关两

年份	进 口			出 口			进出口总值		
	全国	上海	上海占 全国%	全国	上海	上海占 全国%	全国	上海	上海占 全国%
1894	135,646	96,662	58.35	128,105	58,422	45.6	293,751	155,084	52.79
1906	428,290	225,043	52.54	236,457	118,991	50.3	664,747	344,034	51.75
1913	586,290	244,452	41.69	403,306	176,858	43.9	989,596	421,310	42.57
1914	584,209	238,590	40.84	356,227	147,692	41.5	940,436	386,282	41.07
1918	577,644	214,968	37.21	485,883	201,291	41.4	1,063,527	416,259	39.14
1921	932,850	425,514	45.61	601,256	210,528	35.1	1,534,106	636,042	41.46
1929	1,281,321	624,646	48.75	1,015,687	364,041	35.8	2,297,008	988,687	43.04
1931	1,448,187	833,568	57.56	909,476	277,476	30.5	2,357,663	1,111,044	47.12
1934	666,867	385,419	57.80	343,859	174,779	50.8	1,010,726	560,198	55.43
1936	606,241	356,343	58.78	453,652	323,525	51.3	1,059,893	588,868	55.56

资料来源：海关贸易统计报告。

以上贸易的增长和变化情况是按中国币制、即海关两计算的。但是在资本主义世界经济危机时期，金贵银贱，海关两对外币的汇率暴缩，1929年每关两还合英镑2先令 $7^{13}/_{16}$ 便士，到1931年仅合1先令 $6^7/_{16}$ 便士。因此，按海关两计算，1931年虽然是中国进出口贸易额最高的一年，但按英镑计算，则仅及1929年的59.5%，且低于战后各年的水平，1936年仅及战前1913年的66%。上海情形也是如此，按英镑计算，1931年仅及1929年的65%，1936年仅及战前1913年的87%。

表中 2-42

按英镑外汇计算,中国进出口贸易增长变化表 单位:千关两
千英镑

年份	关两/英镑 折合率	全国进出口贸易总值		上海进出口贸易总值	
		关 两	英 镑	关 两	英 镑
1913	3.0 ¹ / ₄	989,596	149,470	421,310	63,240
1921	3.11 ⁷ / ₁₆	1,534,106	303,226	636,042	125,718
1929	2.7 ¹³ / ₁₆	2,297,008	304,473	988,687	131,053
1931	1.6 ⁷ / ₁₆	2,357,663	181,123	1,111,044	85,354
1936	1.10 ³ / ₅	1,059,893	98,923	588,868	64,961

资料来源:历年《海关贸易统计报告》。1936年法币/关两按固定比价1.558折算。法币/英镑汇率为1先令2³/₆便士。关两/英镑1先令10²/₆便士。进口部份按毛值计算。

值得注意的是,甲午战争后,帝国主义国家工业产品对中国的倾销,使中国对外贸易处于严重入超的局面。1904年开始,海关改正了进出口货物估价的计算方法,一律改按到岸价(C.I.F.)和离岸价(F.O.B.)统计进口和出口货值。①按改正后的海关统计计算,1904年至1913年,10年间入超129,236万关两,平均每年入超12,924万关两。战后1920年至1929年的10年,入超扩大到221,301万关两,平均每年入超22,130万关两。1930年至1933年资本主义世界经济危机期间,4年间入超达196,584万关两,平均每年入超49,146万关两。1932年是入超最多的一年,入超达55,626万关两,这年进口为出口的2.13倍。入超主要来自美英等帝国主义的商品倾销,美国对华输入为从中国输出的4.49倍,英国为3.17倍②。

① 见上篇关于出入超问题说明。

② 第一次世界大战期间,日本是中国对外贸易中入超最多的国家,1917年入超达12,589万关两,进口为出口的2.96倍,见各年海关贸易统计报告。

第二目 国别地区贸易比重的变化

一、香港问题：在计算西洋和南洋对华贸易的比重变化时，存在着一个香港转口的从属问题。香港在中国对外贸易中占有很大比重。按地区划分属于南洋地区，但它是一个转运口岸，从香港进口的货物从何处转运来华？和中国出口到香港的货物转运到何处？过去没有完整的统计资料。为了计算各地区的贸易比重，只能按香港对华进出口商品的大致生产和行销地区进行划分。虽然许多商品（较多的是出口商品）既销西洋也销南洋，很难划分清楚，但可以根据各方面的材料进行推算，得出一个比较接近的统计数字，特别是占比重一半以上的大宗传统商品，如西方进口的鸦片，棉毛织品、工业产品和出口的丝、茶等；南洋进口的糖、米、海产品以及南洋土产和出口的中国药材等等，还是可以大致划分清楚的。因此，按照海关进出口贸易统计，粗略划分如下：

（一）全国对香港贸易方面：第一次世界大战前，仅鸦片、棉毛织品、五金等西方传统进口商品即占全国从香港进口商品总值的一半左右，这还不包括其他商品在内。以1903年为例。全国从香港进口货值共13,652万关两，仅上述三项西方传统进口商品即达7,225万关两，占52.9%。丝、茶两项传统出口到西方的商品，也占全国对香港出口商品总值的1/3左右。仍以1903年为例，全国出口到香港的商品总值8,920万关两，其中丝、茶两项即达2,808.8万关两，占31.5%。除此以外，由于世界各大轮船公司来华的远洋轮船多停靠香港和上海两个远东大港，广州和其他华南口岸对西方国家进出口商品大多数都是通过香港转运。因此，包括其他商品在内，第一次世界大战前，全国对香港进出口贸易中，粗略估算，约有70%当属对西方贸易，30%左右属于南洋贸易（包括香港本地销售。下同）

第一次世界大战后，情况有所不同。进口方面占比重最大的鸦片于1917年基本停止进口，棉织品进口比重也逐步下降，虽然增

多了一些新的工业产品,但比重较前减少。出口方面,丝、茶两项传统对西方出口的大宗商品,比重也有所下降。以 1929 年为例,从香港转运进口的西方商品中,数量较大的纱、布、棉毛丝麻织品、五金、化工、染料、机器、纸张、面粉等计 6,491 万关两,转运出口的丝、茶、锡三项计 6,844 万关两,加上其他品种繁多而比较零星的进出口商品约 9,000—10,000 万关两,共约 23,000 万关两,将近全国对港进出口贸易总值的 60%,所占比重较战前有所下降。而南洋商品经由香港转运的则有较大增长。也以 1929 年为例。仅南洋的糖、米、海产品三项商品经香港转运进口的货值即达 8,071 万关两。经香港转运到南洋的棉布、棉纱、药材、纸烟、爆竹等五项商品的货值计 2,638 万关两,加上其他大量的数额较小的进出口商品约 5,000 万关两,共约 15,500 万关两,约占全国对港进出口贸易总值的 40% 左右。因此,第一次世界大战后,全国对港贸易中,约有 60% 应属对西方国家的转运贸易,40% 属于对南洋贸易。

(二)上海对香港贸易方面:上海对香港贸易与全国有所不同,首先,全国对香港贸易有很大部份是在华南各口岸进行的,上海所占比重较小,一般仅占全国对港贸易的 10% 以上,华南口岸则占 70% 左右。其次,上海与西方国家的远洋运输较为便利,除印度鸦片输沪多屯集香港转运外,其他商品很多都是与西方国家直接贸易往来。因此,上海经香港转运的西洋贸易所占比重较全国为小。

在第一次世界大战前,就上海的西洋贸易而论,经香港转运进口的鸦片和棉纺织品占有很大比重,而丝茶转运西方,于 19 世纪后期已很少经香港转运。以 1912 年为例,鸦片和棉纺织品两项大宗西方商品经香港转运进口的货值达 1,266 万关两,加上其他数量不大和比较零星的进口商品约 200 万关两,出口商品约 600 万关两,共约 2,100 万关两,占上海对港贸易总值的 61% 左右。就南洋贸易而论,经香港转运进口的商品以食糖数量最大。1912 年,经香港转运进口的食糖 333 万关两,加上南洋生产的海产品、燕窝、染

料、木料及其他南洋产品约 200 万关两，和上海对南洋出口的中国药材、土布、绸缎及其他零星商品约 800 万关两，共 1,350 万关两，占上海对港贸易总值的 39%。因此，粗略估计，在第一次世界大战前，上海对香港贸易中约有 60% 属于西方国家的转运贸易，40% 属于对南洋贸易。

第一次世界大战后，鸦片停止进口，棉纺织品输入大量缩减，上海经香港转运进口的西方商品比重显著下降，转运出口到西方的商品也比较零星。相反，经香港转运的南洋贸易则有较大发展，特别是上海出口到香港转运南洋的纱和布占有极大比重。以 1929 年为例，西方经香港转运的进出口商品，品种虽然很多，但比较零星，估计进口约 800 万关两，出口约 1,200 万关两，共 2,000 万关两，占上海对香港进出口贸易总值的 40%。南洋经香港转运进口的商品以糖、海产品为大宗，估计约 410 万关两。转运出口以纱、布、香烟、药材为大宗，估计约 1,500 万关两，加上其他进出口商品约 1,100 万关两，共计 3,000 万关两，占上海对香港进出口贸易总值的 60%。因此，按照以上估计，第一次世界大战后，上海对香港贸易约有 40% 应属于对西方的转运贸易，60% 属于对南洋地区的转运贸易。从 1932 年开始，海关施行领事签证货单办法(Consular Invoice System)，规定商人一律按商品的原产国或运销国别申报进出口，并据以进行统计，解决了从香港进口货物的转运国别问题，从这年起香港输入的货物即全部属于南洋贸易。但出口方面，“香港商人于订购货物时尚不知终将运销何处，故不得不姑以香港为运销地点。”因此，出口仍按原来估算的比重计算。

二、各地区贸易比重的变化(西洋、南洋、东洋所占比重)：中国对外贸易向以西方国家为主。甲午战争前的 1867 年，海关正式编制全国贸易统计时，从西方进口的鸦片、棉毛织品、五金等传统进口商品，和对西方国家出口的丝、茶即分别占全国进口和出口商品总值的 90% 左右。东方贸易以日本为主体，日本於 19 世纪 50 年

代末对外开放通商时还处於封建落后状态，中国从日本进口的商品以海产品、铜、煤等为大宗，输出以棉花、食糖为主，数量不大。1867年进出口贸易总值仅及全国的2.6%，绝大部份是从上海进口和出口。南洋贸易，进口以大米、食糖、海产品为大宗，出口都是一些食、用等的零星商品。1867年全国对南洋地区直接的进出口贸易总值仅3.1%左右，包括经香港转运的在内约10%。

日本於1868年明治维新后，资本主义逐步发展，特别於甲午战争后，对华贸易增长很快。到第一次世界大战前夕的1913年，中国对日本（包括朝鲜下同）的进口贸易即达12,287万关两，占全国进口贸易总值的21%。其中棉制品（包括大量的棉纱）输华一项占日本输华商品总值的45%。中国对日出口贸易达7,236万关两，占全国出口贸易总值的18%，基本都是农副土特产品，仅豆类（包括大量的豆饼）和棉花两项即占中国输日商品总值的58%。

第一次世界大战期间，欧洲国家忙于战争，对华贸易锐减，日本乘机大事扩张，工业品输华日益扩大，除棉织品外，钢铁五金，化工西药，机器电料、纸张等工业产品广泛输入，到战后的1919年，对日贸易已占全国进出口贸易总值的36.2%，远远超过英、美、法等西方帝国主义国家。

战争结束后，西方帝国主义国家卷土重来，西洋贸易在全国对外贸易中所占比重逐渐上升，而东洋贸易所占比重相对下降。1931年日本侵占中国东北三省。东北三省对外贸易已不列入中国统计范围之内，剩下的日本对中国关内贸易所占比重因之下降。到1936年，西洋对华贸易所占比重提高到67.3%，而日本则下降到18.5%。

南洋贸易的发展比较平稳，除原来传统的进出口大宗商品外，进口的石油和出口的针棉织品都有很大增长。对华进出口贸易所占比重经常在10%以上。

上海和全国情况有所不同。上海对西洋贸易的比重远较全国

为大，而对东洋和南洋贸易的比重则较全国为低。原因是日本自日俄战争后，大力扩展对东北三省的贸易，因此上海对日贸易在上海对外贸易总值中所占比重逐渐下降。到1931年东北三省沦陷以后则所占比重相应增长。南洋贸易向以南方口岸如广州、厦门、汕头等地为主，上海对南洋贸易的比重较小，一般占上海对外贸易总值的10%左右。在全国对南洋贸易中上海所占比重也不到30%。第一次世界大战后，上海与南洋的海上交通运输虽然较前方便，贸易有所发展，但在全国对南洋贸易中，上海所占比重也仅占30%多一点而已。

表中 3-43
全国和上海对外贸易地区比重的变化表 单位：千关两

年份	口岸	进出口 总值	西洋(及其他地区)		东 洋			南 洋			
			金 额	占进出口 总值 %	上海 占全 国%	金 额	占进出口 总值 %	上海 占全 国%	金 额	占进出口 总值 %	上海 占全 国%
1894	全国	293,750	221,979	75.6	—	19,719	6.7	—	52,052	17.7	—
	上海	155,084	126,225	81.4	56.9	14,998	9.7	76.1	13,861	8.9	26.6
1912	全国	856,246	584,754	68.3	—	154,877	18.1	—	116,615	13.6	—
	上海	375,596	295,638	78.7	50.6	53,625	14.3	34.6	26,333	7.1	22.6
1919	全国	1,310,339	663,883	51.1	—	473,996	36.2	—	167,460	12.8	—
	上海	521,430	353,861	68.8	53.7	117,007	22.4	24.7	45,562	8.7	27.2
1929	全国	2,297,008	1,350,444	58.8	—	635,018	27.6	—	311,546	13.6	—
	上海	988,687	690,142	70.1	55.2	181,123	18.3	28.5	117,422	11.9	37.7
1931	全国	2,357,663	1,469,944	62.3	—	601,075	25.5	—	286,644	12.2	—
	上海	1,111,044	837,829	75.4	57.1	168,215	15.1	28.1	105,000	9.5	36.6
1936	全国	1,059,893	712,922	67.3	—	196,509	18.5	—	150,462	14.2	—
	上海	588,868	451,661	76.7	63.4	88,898	15.1	45.2	48,309	8.2	32.1

资料来源：各年海关贸易统计报告，无论全国和上海的统计数字，都未减除少数复出口额。

香港是转口口岸，按本目第一点之分配比例，分别列入西洋和南洋贸易的统计内。

第三目 进出口商品结构的变化

一、鸦片贸易的结束：甲午战争后，随着中国土烟生产的增长，鸦片进口数量有所下降。1895年至1900年间徘徊在每年5万担左右，以1899年的59,100担为最高，但始终没有超过1894年的63,051担。1906年清政府向英国提出，以10年为限，停止向中国输入鸦片。慑於世界舆论，英政府同意以1901年至1905年鸦片年平均进口量51,000担为依据，自1908年起，印度输华鸦片每年递减1/10。因此，到1917年4月1日中国鸦片进口贸易基本结束。由於鸦片进口的减少，鸦片在全国进口贸易中所占地位也逐步下降。计1894年鸦片进口占全国进口贸易总值的20.6%，1895年下降到17%，1900年14.7%，1908年8.7%，1917年1.1%。但是大连和青岛海关，特别是大连海关，在当时日本帝国主义操纵下，每年仍有少量鸦片进口，最多的1929年曾达1,060担，最少的1922年只进口波斯、土耳其等地的鸦片19.8担，复出口到外洋的倒有74.4担。到1931年东北三省沦陷后，海关即停止鸦片的统计报告。

总计自1895年至1931年全国进口鸦片的数量及货值，如下：

1895—1931年全国报关进口鸦片的数量和货值表 表中 4-44

1895年	51,525担	计 2,016.5 万关两	1908年	48,347担	计 3,422.6 万关两
1896年	48,930担	计 2,865.2 万关两	1909年	48,917担	计 3,574.5 万关两
1897年	49,217担	计 2,790.1 万关两	1910年	35,358担	计 5,541.1 万关两
1898年	49,785担	计 2,925.6 万关两	1911年	27,808担	计 4,825.7 万关两
1899年	59,100担	计 3,579.3 万关两	1912年	21,930担	计 4,770.7 万关两
1900年	49,201担	计 3,103.1 万关两	1913年	18,138担	计 4,102.3 万关两
1901年	49,466担	计 3,293.7 万关两	1914年	7,484担	计 3,736.5 万关两
1902年	50,801担	计 3,545.7 万关两	1915年	4,447担	计 2,470.1 万关两
1903年	58,478担	计 4,383.1 万关两	1916年	1,498担	计 1,028.7 万关两
1904年	54,766担	计 3,709.4 万关两	1917年	1,072担	计 624.2 万关两
1905年	51,890担	计 3,407.1 万关两	1918-1931年	6,021担	计 808.6 万关两
1906年	54,225担	计 3,328.5 万关两			
1907年	54,475担	计 2,865.4 万关两			
				共计 902,879 担, 计 77,517.5 万关两	

资料来源：各该年海关贸易统计报告。

甲午战争后，从香港走私到中国的鸦片虽然较前减少，但未绝迹。如前所述，我们估算鸦片走私进口数量，是按香港鸦片到货数量减去正式向海关报关进口数量和其他一些因素估算的。自1901年以后，在海关贸易统计报告中已不再列明香港每年鸦片到货数量。现按1901年以前的1895年至1900年香港鸦片到货数量和向中国海关报关进口之间的差额以及其他因素，推算出这6年间每年平均走私进口数量，再以此为标准推算以后数年走私进口数量如下：

1895年至1900年香港到货数量共	357,922担 ^①
扣除1895年至1900年报关进口数量共	- 307,758担 ^②
扣除香港本港消费量估计共	- 12,000担
扣除转运其他地区估计共	- 1,900担 ^③
走私到中国的数量当为	36,264担
平均每年走私进口	6,044担

从1908年限制印度鸦片进口后，印度鸦片走私进口数量也有所减少。因此，从1895年到大战前夕的1913年统扯按每年走私进口5,000担计算，19年共走私进口95,000担。1914年第一次世界大战后，由於战时情况的变化不再予以估算。

总计自1895年到1931年鸦片输入，包括正式报关进口和走私进口（1914年至1931年走私进口未计算在内）共计99.8万担，计8亿关两。

特别值得注意的是，甲午战争后，鸦片进口数量虽然逐渐减少，但鸦片进口价格则逐步上升。早期鸦片进口价格一般在每担500关两左右。1895年至1900年期间略有上升，盘旋在每担500

①② 历年海关贸易报告总计。

③ 由中国转往其他远洋地区的鸦片：1895年，802担，1896年，407担，1897年，407担，1898年164担，1899年120担，见各该年度海关贸易报告。

至 700 关两之间。自 1908 年起鸦片进口逐年递减后，进口鸦片的价格也直线上升，自 1908 年平均每担 708 关两，上升到 1916 年的 6,870 关两，为 1908 年的 9.7 倍。自 1918 年至 1931 年共进口鸦片 6,021 担，按海关压缩了的价格，计 8,086 万关两，平均每担 1343 关两。由於到货续减，上海市场上，华洋烟贩囤积居奇，竞相哄抬，鸦片售价狂涨。1912 年白皮士售价每箱 2,000 银两，到 1916 年售价达 11,500 银两，喇班士由 1912 年的每箱 2,300 银两，涨到 1916 年的 13,000 银两。^① 鸦片价格较黄金还要贵。在这种情况下，吸食者一旦上瘾，即无法摆脱，而烟价突飞猛涨，因之有的倾家荡产，有的挺而走险，大大加深了鸦片对人民的祸害。

二、进口商品结构的变化：甲午战争后，帝国主义在中国取得设厂经营的特权，投资兴办了大批工矿企业、交通运输和租界内的城市建设。中国政府和民族资本经营的新型企业也逐渐发展。这些新兴企业的发展和需要国外输入物资设备的扩大，代替了鸦片和棉纺织品等旧的传统进口商品，改变了中国进口贸易的商品结构。它的特点如下：

(一)如前所述，过去占进口比重最大的鸦片贸易已於 1917 年基本结束，到 1931 年以后已无鸦片报关进口。棉纺织品在 1913 年尚占全国进口商品总值的 32%，由於国内棉纺织品生产的发展，进口数量逐步下降。到 1931 年下降到只占全国进口商品总值的 8.4%，1936 年更下降到不及 2% 的微不足道的地位。上海情况较全国更为显著。1913 年上海进口的棉纺织品占上海进口商品总值的 43% 到 1936 年下降到 2.2%，仅及 1913 年的 5.6%。

(二)从资本主义国家进口的机器、车辆、化学产品、安尼林染料、电器材料、钢铁五金等生产资料成倍或数倍增长。这六项商品 1913 年进口 6,799 万关两，占全国进口商品总值的 11.6%，随

^① 海关：《Decennial Report.》1912—1921, Vol. II, p. 8, Shanghai.

着国内工业的发展，到1931年贸易高峰时期增长到26,194万关两，为1913年的3.85倍，在全国进口商品总值中所占比重提高至18%。1936年要占到全国进口商品总值的33.7%。这六项商品在上海发展的速度更快，1913年上海进口2,769万关两，到1931年增加到15,889万关两，为1913年的5.7倍。其中机器、染料、电器材料、钢铁五金等大部份都从上海进口，要占全国进口的60%至70%以上。

(三)中国某些轻工业的发展，需要进口的农产品原料增多，而成品进口则相应减少。如棉花、小麦、烟叶进口数量大幅度增长，而棉纺织品、面粉、纸烟进口则有所缩减。上述三项农产品原料在甲午战争前除棉花有少量进口外，其他几乎都无进口，即使到第一次世界大战前夕的1913年总共进口也仅677万关两。发展到1931年，进口货值高达31,725万关两，较1913年增长将近46倍，占当年全国进口总值的22%以上。这三项商品在上海增长的速度更快，1931年较1913年增长58.5倍，占上海进口商品总值的34.2%，全国进口的90%左右是从上海进口的。这也由于当时世界经济危机，帝国主义国家对华农产品的倾销。

(四)由於中国工业和交通运输业的发展，动力需要随之增加，汽油进口增长很快。1905年海关开始有汽油进口的全国统计，这年进口4.7万美加仑，计0.8万关两。1913年增加到46.6万美加仑，计10.8万关两。到1936年更增长到4,551万美加仑，计1,458万关两，按量计，较1913年增加97倍，按值增加134倍。而照明用的煤油则发展比较平稳，历年增减幅度不大。1905年进口15,347万美加仑，1913年增加为18.398万美加仑，1931年下降为17,114万美加仑，到1936年继续下降到10,443万美加仑，但是按货值计，由於战后煤油价格的提高，与按量计的情况有所不同。在上海，汽油一般占全国进口总值的一半左右，煤油於战后一般占30%左右。

全国和上海主要进口商品所占比重变化表

商品名称	1894		1913		1921		1929		1931		1936	
	全国	上海	全国	上海	全国	上海	全国	上海	全国	上海	全国	上海
片	20.6	19.8	8.1	12.3	—	—	0.1	—	0.1	—	—	—
棉制品	32.1	40.9	31.8	43.1	23.6	25.7	14.8	14.9	8.4	7.7	1.9	2.2
纺织及矿砂	2.5	2.8	2.1	2.8	2.1	3.5	6.2	9.4	4.4	5.9	3.2	3.1
金属	4.6	5.5	5.2	3.6	6.7	5.5	5.0	5.4	5.9	6.1	11.4	11.3
棉	0.3	—	0.5	1.7	3.9	7.7	7.2	12.6	12.5	19.9	3.8	6.2
小麦	—	—	—	—	—	0.1	1.7	3.3	6.1	9.7	1.3	2.7
面粉	0.7	0.1	1.8	0.3	0.4	0.2	4.9	0.3	2.7	0.2	0.5	0.2
糖	5.9	5.9	6.2	5.7	7.7	6.3	7.7	7.8	5.9	4.6	2.1	0.6
煤	4.9	4.8	4.3	2.1	6.3	3.4	4.4	2.3	4.5	2.1	4.2	0.9
汽	—	—	—	—	0.3	0.3	0.7	0.6	1.7	1.7	2.4	2.1
米	6.7	—	3.1	—	4.4	—	4.6	0.4	4.5	0.6	2.9	0.1
纸	0.1	0.2	2.2	2.9	2.8	5.3	1.7	2.5	1.7	1.3	0.1	0.2
烟	—	0.1	0.6	0.9	1.6	2.7	2.1	3.7	3.4	5.3	1.7	2.6
烟叶	0.7	1.1	1.5	0.9	6.3	8.4	2.6	3.7	3.2	3.6	6.2	5.9
器	—	—	0.8	0.5	2.5	1.4	1.9	1.4	1.4	1.7	6.4	4.7
辆	—	—	1.3	1.5	1.7	2.2	2.7	3.5	3.1	3.6	4.3	5.4
张	—	0.4	1.3	0.8	1.4	1.3	2.7	2.2	3.4	3.1	5.5	5.1
产品	—	1.2	2.6	4.9	2.6	4.6	2.2	3.3	2.2	3.7	3.3	4.4
材料	0.8	1.2	1.1	1.2	1.2	1.5	2.3	2.5	2.5	2.6	3.2	2.6
电	—	0.1	0.5	0.7	1.6	2.2	1.4	1.5	2.7	2.2	2.7	2.6
器料及装置	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
合计	80.5	84.0	74.9	84.3	77.1	81.6	77.4	80.4	77.3	82.1	65.3	61.1
当年进口总值(千关两)	165,646,996	662,586,290	244,452,933	810,425,514	1,381,321,624	646,614,448	1,878,333,568	606,241,356	343			

注

- ① 本统计根据各年度海关关册综合编制。
- ② 1894年的全国和上海口岸进口数都是净值(对国外复出口已扣除),其余年份都是毛值。
- ③ 棉制品包括棉布、棉纱、各类针棉织品如毛巾、手帕、汗衫、袜子等。
- ④ 杂项纺织品包括麻、毛、蚕丝及人造丝织品,但不包括麻、毛、蚕丝及人造丝原料。
- ⑤ 金属及矿砂包括锡箔。
- ⑥ 糖包括糖浆。
- ⑦ 纸烟包括雪茄烟。
- ⑧ 机器包括车床、机用工具、机用皮带、轧棉机、打字机、缝纫机,但不包括留声机、照相机及手工工具。
- ⑨ 车辆不包括船只及飞机。
- ⑩ 纸张包括纸浆(木浆)、不包括书籍及纸制品。
- ⑪ 化学产品包括西药以及各类化学产品如酸、碱、化肥、甘油、磷、硝、硼砂、硫磺、工业火酒等。
- ⑫ 染料仅指安尼林染料(包括硫化元)及人造靛青。
- ⑬ 木材包括啤啰木、乌木、红木、铁梨木、砵樟木、桉杆木、枕木,但不包括檀香木。
- ⑭ 电器材料及装置包括各类电器用品和电话、无线电器材。

三、出口商品结构的变化：甲午战争后，丝茶等老的传统出口商品由于世界市场上的竞争，出口逐步减退。而新小商品出口则逐步扩大。改变了中国出口贸易的商品结构。

(一)丝和茶是早期中国的传统出口商品，经常占中国出口商品总值的一半以上。茶叶出口于甲午战争前已经逐步减退。生丝出口虽有增长，但在贸易中所占比重则逐步下降，到30年代出口的量值亦大幅度下降。1894年全国丝茶两项商品出口共6,546.9万关两，占全国出口商品总值的51.1%。到第一次世界大战前的1913年增加到11,807.7万关两，但所占比重下降到29.3%。1931年出口货值达12,744.2万关两，较1913年虽略有增长，所占比重则下降到只占全国出口总值的14%。1936年出口更大幅度下降到4,825万关两，仅及1913年的40.9%，占全国出口总值的10.7%。上海的情况大致相同，不过由于丝茶大部份是从上海出

口,因此丝茶出口在上海所占比重较全国略高一些。1936年只下降到上海出口商品总值的15%。

(二)许多小商品逐渐发展成为大宗出口商品。豆及豆饼是19世纪90年代逐步扩大的出口商品。1894年出口货值已达247万关两,占全国出口商品总值的1.9%。到1929年出口货值曾高达21,750万关两,较1894年增长87倍,占出口商品总值的21.4%。由于这项商品大部份产自东北三省。因此东北三省沦陷后,出口锐减,1936年出口下降到6,375万关两,仅占全国出口商品总值的1.4%。但对上海的影响不大。

桐油在甲午战争前原来是一项小商品,在1913年前,海关与其他植物油并在一起进行统计。1894年出口仅1.4万担,计7.2万关两。第一次世界大战前后逐步扩大,出口价格也逐步提高,到1930年出口增长到116.7万担,计值3,054.7万关两。1936年更扩大到143.4万担,4,710万关两的高峰,按量计,较1894年增加103倍,按值增长650倍,占全国出口商品总值的10.4%。桐油主要产自长江上游各省,大部份经由上海出口。1936年上海占全国桐油出口的92%,占上海出口商品总值的18.7%。

各项籽仁籽饼在甲午战争前出口数量并不太大。1894年出口货值仅38.1万关两,1931年最多时达6,173.2万关两,增加161倍。

猪鬃1894年出口56.7万关两,到1936年增长到1,624.1万关两,增长近28倍。

(三)新的出口货源大量被发掘起来,出口日益扩大。

蛋制品(不包括鲜蛋、皮蛋、咸蛋)、肠衣、花边、草帽(金丝草帽和麻草帽)都是甲午战争以后发展起来的新的出口商品。1913年出口共413.2万关两,到1936年扩大到4,968.2万关两,较1913年增长11倍。占全国进口商品总值的10.97%。其中草帽几乎全部从上海出口。

全国和上海主要出口商品所占比重变化表

商品名称	1894		1913		1921		1929		1931		1935	
	全国	上海	全国	上海	全国	上海	全国	上海	全国	上海	全国	上海
丝	26.2	39.5	20.7	27.7	20.2	28.4	16.2	28.5	10.4	17.9	6.3	8.1
茶	24.9	14.9	8.4	12.2	2.1	4.2	4.1	9.5	3.7	9.6	4.3	6.9
豆及豆饼	1.9	0.3	12.-	3.1	13.9	1.1	21.4	1.3	21.2	1.2	1.4	2.-
油	0.1	0.1	1.-	1.6	0.9	1.9	2.3	3.9	2.2	3.9	10.4	18.7
桐籽	0.3	1.4	6.1	8.6	4.6	7.8	4.4	5.8	6.8	7.6	6.5	6.7
籽仁、饼	—	—	0.9	1.3	2.2	4.5	4.2	5.3	3.4	4.5	5.1	4.5
蛋	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
皮及皮制品	2.7	4.4	6.-	10.7	2.8	4.4	4.4	4.9	4.2	5.3	5.7	5.8
毛	1.8	4.-	1.7	3.5	2.2	2.-	1.6	0.9	1.1	0.7	2.8	0.7
类	—	—	1.6	—	1.9	—	3.-	0.2	3.4	0.2	1.5	0.1
煤	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
猪鬃	0.4	0.6	1.1	2.-	0.7	1.3	1.2	1.5	1.1	1.6	3.6	4.3
肠	—	—	0.1	0.2	0.2	0.4	0.4	0.4	0.4	0.5	1.5	2.1
羽	0.2	0.2	0.4	0.5	0.1	0.3	0.3	0.5	0.3	0.5	0.8	0.9
花	—	—	—	—	0.9	2.1	0.5	0.8	1.3	2.5	3.8	3.6
草	—	—	—	—	—	—	—	—	0.4	1.4	0.5	1.-
合计	58.2	—	60.1	—	52.7	—	64.-	—	59.8	—	54.3	—
当年出口总计(千关两)	128,105	58,422	403,306	176,858	301,256	210,528	1,015,687	364,041	909,476	277,416	452,979	232,525

注

- ① 本统计根据各年度海关关册综合编制。
- ② 丝包括废丝、蚕茧、茧衣,但不包括丝绵、丝线、丝苕及其他丝制品。
- ③ 1894年,海关总册尚无桐油专项出口统计。是年,各口岸桐油出口数如下:
- | | | | |
|-----|------------|---|----------|
| 上海 | 5,728.62担 | 值 | 29,788关两 |
| 九龙关 | 4,102.60担 | 值 | 22,564关两 |
| 拱北关 | 3,970.72担 | 值 | 19,907关两 |
| 共计 | 13,801.94担 | 值 | 72,259关两 |
- ④ 籽仁及籽饼指关册统计列为“Seeds and Seeds-cakes”的各种籽仁,包括杏仁、瓜子、莲子、花生、各种油籽及籽饼。
- 1894年,海关总册对全国籽仁出口仅芝麻一项列有专项统计,出口总值为38.13万关两,但根据上海海关关册统计是年上海出口:
- | | |
|----------|---------|
| 芝麻 | 28.9万关两 |
| 花生及花生饼 | 14.5万关两 |
| 莲子、瓜子、杏仁 | 14.4万关两 |
| 各类油籽 | 15.1万关两 |
| 各类籽饼 | 7.1万关两 |
| 合计 | 80万关两 |
- ⑤ 蛋品不包括带壳鲜蛋、咸蛋及皮蛋。
- ⑥ 皮及皮制品包括生皮、熟皮、各类裘皮、皮褥,不包括各种皮革制品。
- ⑦ 毛类仅指骆驼毛、山羊毛、绵羊毛,不包括杂毛(Hairs)
- ⑧ 花边包括抽纱及十字花刺绣,不包括丝绣。
- ⑨ 草帽只指金丝帽和麻帽,这二项出口商品专项统计,始于1931年。

第二节 上海对外贸易行业概况

甲午战争后,上海对外贸易的发展和进出口商品结构的变化,改变了过去贸易以少数商品为主,和经营以少数洋行为主的局面。各类新商品日益扩大和发展,以国际贸易为专业的进出口行日益增多,其中日商洋行和华商进出口行户数的增多也改变了早期欧美等西方洋行在行业中的独占局面。到1936年,据国民党政府实业部国际贸易局调查的资料和我们调查补充的资料,上海以国际贸易为专业的进出口商已增加到971户,其中欧美等西方洋行559户,

占行业总户数的 57.57%，以日商为主体的东方洋行 116 户，占 11.95%，华商进出口行 296 户，占 30.48%。但是按经营额计算，外商洋行仍占绝大比重。

第一目 外商洋行概况

上海对西洋贸易基本为欧美洋行所经营，有些日本老牌洋行虽然也兼营上海与西方国家的贸易，但所占比重甚小。上海对东洋贸易，在日本对外开放初期，多由欧美洋行经营。经过甲午战争，日俄战争和第一次世界大战，日本在华势力日益扩大，中日贸易迅速增长，很多日本商人就近来上海开设洋行，推销本国产品，收购中国土产返销日本，基本上取代欧美洋行，控制了上海和日本间的进出口贸易。1936年，上海114户日商洋行(另2户系朝鲜商)中，除少数几户老牌洋行如三井、三菱、岩井等外，约有80%的户数是专营上海日本间贸易的。而欧美洋行兼营上海对日贸易的则逐渐减少，1936年只有一、二十户，它们从日本输入木材、棉货、化学产品以及一些零星杂货，输日一些废棉、废丝、食用油和杂货等。上海对南洋贸易，由於东南亚国家当时属於殖民地半殖民地国家，除上海华商与当地侨商经营两地的土特产品贸易外，多数亦由欧美洋行所经营，上海日商经营南洋贸易的较少。

19世纪末到20世纪初，世界资本主义已发展到帝国主义阶段。帝国主义的垄断独占，反映在上海外商洋行的组成和经营方式等方面也起了变化。一方面，世界垄断资本集团插手中国对外贸易，到中国开设分支机构，直接推销本企业产品；另一方面，原来在中国的老牌洋行和新开设起来经营一般性商品的洋行也纷纷与外国厂商建立独家代理经销关系，力求垄断经营。

一、帝国主义国家的垄断资本集团插手中国国际贸易：帝国主义国家垄断资本到中国开设分行，在时间上较老牌洋行为迟，少数开设在19世纪末、20世纪初，大多数开设在第一次世界大战后。在设行以前，它们的产品基本上都是委托在华洋行代理经营的。这

类洋行,就户数来说,并不太多,但规模庞大、实力雄厚,影响很大,经营的商品,往往操纵市场,左右市价。其中规模最大的,如美国洛克菲洛垄断集团在中国开设的美孚洋行、德士古火油公司、荷英壳牌火油垄断集团开设的亚细亚火油公司,英国帝国化学工业公司在华开设的卜内门洋行,美国杜邦化工垄断集团开设的恒信洋行,德国颜料垄断集团开设的德孚洋行,比国七家钢铁公司在华开设的比国钢铁联合公司,以及德国的西门子洋行,葛益吉洋行等等。

帝国主义垄断资本集团为了打开中国市场,在经营上的一个显著特点,是凭借强大的物质和经济实力,扶植中国商人,组成遍及全中国的销售网。如美孚、亚细亚等火油公司的分支机构遍及全国各大口岸。采取委托中国经销商、分销商推销制度。给经销商以补帖、奖励、包跌不管涨等等,保证利润,鼓励推销,深入穷乡僻壤。又如染料颜料、化工原料、肥料等采取广告宣传、指导使用,包教包赚钱等办法,进行推广。不少商品如机器、染料等都采取长期赊销等办法以扩大销路。

二、一般洋行的垄断经营方式:一般洋行适应贸易的变化,或者与国外联系,采取独家代理方式,垄断一厂或一类商品的销售或收购,或者几家洋行联合垄断经营,或者组织同业公会操纵市场,方式多种多样。

(一)代理国外厂商独家经销:外国制造厂商为了打开中国市场,一个最有效的办法就是与在华洋行签订独家经销合同,委托洋行在华推销。洋行取得独家经销权利后,可以凭借在华势力和长期积累的业务经验和各方面的关系,制订一系列推销计划,如利用报刊广告、橱窗陈列室,放映宣传电影,登门推销;也可以采取放账,赊销,削价、试用;还可以利用华商包销,组织销售网等办法,控制市场。在开始时甚至故意抑低售价,不惜蚀本销售,一俟打开市场,闯出牌子,即可扩大销路,获取暴利。

(二)同业联合垄断市场:同类商品进入市场,有关洋行于开

始时往往展开激烈竞争，及后为了维护竞争双方的利益，经过协商，或者制订统一的买卖价格，或者分配贸易额度，或者划分收购或销售地区，采取不同方法，联合起来垄断市场。例如怡和、和记等六家洋行垄断冰蛋出口；百利、台乐、固益三家洋行垄断废丝销售，像西装钮扣原料这样小商品，也由礼和、美最时、禅臣三家洋行垄断经营。^①

（三）组织各类洋商公会操纵市场：进入20世纪，外商的商会、公会组织日益增多。在上海，各有各国的商业团体，如英国、美国、德国、法国、荷兰、瑞士等国的商人都有各自的商会。此外，还有一个由全体外人组成的和明商会（Shanghai General Chamber of Commerce）。这些商会主要是维护各国商人在中国经商的特权利益，定期开会，交流情况，讨论中国政府有关贸易政策、法令、措施等。为了控制中国市场，缓和同业内部矛盾并按专业成立商业公会。如匹头商业公会，茶叶公会、花边公会等等。各商业团体，组织各别，名目繁多，但其共同目的，则莫不在于操纵市场，把持中国进出口贸易。

第二目 华商对外贸易业

上海华商国际贸易业是直接经营进出口贸易的批发商业。按贸易地区和经营特点的不同，形成“南洋庄”、“东洋庄”、“西洋庄”三种类型各异的华商进出口行。这三种庄口都是专营外贸行业的，它不同于买卖进出口货物的内贸商号，如棉布字号、丝栈、茶栈等。这些行业，在有些史料文献中也统称之为南洋庄、东洋庄和西洋庄，本书为了避免概念混淆，对这些行栈字号则不称之为南洋庄、东洋庄、西洋庄，而称之为“洋庄商人”。另外，这三个庄口也不同于一些兼营外贸的内贸厂商，如各大西药房和化工厂等，因为这些厂商属于内贸行业和工业，它们从事部份进口和出口业务都仅只是为了本企业生产、加工或销售的需要。现将三种庄口概况简述如下：

^① 礼和洋行买办汤佑禹访问录，1962年12月。

南洋庄早期先以埠际贸易为主，兼营代理南洋贸易。太平天国革命时期逐渐改变为以经营南洋贸易为重点的进出口商。它在全国和上海的进出口贸易中所占比重不大，但有利于发展南洋华侨和国内的经济联系。国内华商与华侨直接沟通贸易，与外商洋行基本上是各走各的路。特别于第一次世界大战期间，中国民族工业乘机兴起，南洋庄在中国轻工业产品行销南洋市场的贸易中发挥一定作用。

东洋庄大体上可分为进口海味和百货两个行业和少数几户经营粗绒棉花输日等的行号。以海味业东洋庄开设最早，大约出现在19世纪50年代。甲午战争后，陆续有所发展。1907年成立厢庄集议公所同业公会。上海百货业东洋庄较迟，出现于19世纪70年代前后，它是明治维新后，利用日本中小工业企业的放账赊销而发展起来的。推销的商品以日本生产的日用百货为主，1912—1913年间成立东庄公所振远堂公会。第一次世界大战期间，日货大量输华，东洋庄海味业和百货业曾兴旺一时，以后海味业东洋庄因不断受到日商洋行的竞争排挤，在1919年五四运动后已大部份歇业。百货业则在1925年后，受历次抵货运动的影响，也趋向衰落，一些资本比较雄厚的，陆续投资于上海的轻工业，由商转工，对上海轻工业的发展起到一定作用。东洋庄粗绒棉花输日则在1931年东北沦陷后全部停顿。

西洋庄是经营西洋贸易的华商进出口行，为了与南洋庄、东洋庄统一称呼起见，本书也以“庄”称之，称为西洋庄。它发生于20世纪初，但是它的萌芽状态早在19世纪后期即已出现。甲午战争后，清政府制定了一些鼓励民间工商业的章程法令，华商西洋庄是在这一历史条件下，随着中国民族资本的发生而发展起来的。新生的华商西洋庄一般是由上海的洋庄商人，洋行买办，职员以及上海的一些工、商、金融等企业家投资开设的。这些西洋庄，在规模庞大、历史悠久、并拥有在华特权的外商洋行控制下，只能游移于洋行

经营的空隙之间。经营的商品大多数是一般大洋行所不重视的零星杂项商品。国外交易的客户一般也都是中小厂商。它们在第一次世界大战发生后的有利时机获得一定发展,大战结束后,在民族民主运动高涨和“振兴实业、直接进出口”的呼声中,日益增多。但是,华商西洋庄也有它发展的一定局限性,那些插手经营洋行垄断商品的西洋庄,大多数都遭到洋行的打击,得不到发展,甚至破产。在1920—1921年上海“先令风潮”和1929—1933年资本主义世界经济危机期间,不少西洋庄经不起危机的冲击而歇业倒闭。

旧中国的国际贸易向为外商洋行操纵和把持,到抗日战争前夕,上海华商进出口商虽然有一定的发展,但在上海国际贸易行业中所占地位仍然是微不足道的。1936年,东洋庄基本已不存在,虽然仍有少数华商经营对日贸易,但其经营的商品和贸易的方式已不同于前一时期的东洋庄,一般都按西洋庄的模式进行贸易,实际上属于西洋庄的范畴。西洋庄(包括少数几户经营对日贸易的进出口商)在1936年已发展到194户,根据我们的估算,经营额占上海进出口贸易总值的8%左右;南洋庄113户,经营额占2%左右。总的来说,1936年上海华商进出口行已经发展到300余户,都是一些中小户,占上海进出口商总户数的30%左右。它们是在承受着国内洋行强大压力和打入国外市场极端艰难的条件下,采取各种灵活多样的经营方法,扬长避短,依靠各种社会关系,特别是海外华侨的支持,以及精打细算,节约开支,降低成本费用,才得以立足,并有所发展。但经营额仍仅占上海进出口贸易总值的10%左右。这正是旧中国对外贸易的一个鲜明特点。

第三节 买 办

买办是洋行的附庸。买办制度是随着贸易的发展和洋行经营的需要而不断发生变化的。甲午战争后,洋行延袭过去代客订货,

收取佣金的经营方式，旧的买办制度仍然盛行一时。但是到第一次世界大战后，由于英、德、法等欧洲国家在华势力较前削弱，美、日势力扩大；世界垄断资本直接插手中国对外贸易；新的品类繁多的和技术性较高的工业产品代替了早期比较简单的消费品进口，等等因素，尽管旧的买办制度仍然较为普遍地采用，且买办队伍还在扩大，但它能够适应的领域则相对地有所削减。

第一目 买办制度的延续

甲午战争后，一般老牌洋行延袭旧的传统，和大批中小洋行为利用买办的商业关系和保证金及垫款，买办制度一直延续下去。如怡和洋行买办，进入 20 世纪由唐杰臣传至祝兰舫，1913 年由潘澄波继任总买办，潘于 1928 年离任，由其子潘志铨接替，直到太平洋战争爆发。英商天祥洋行老买办唐仲良于 1921 年辞职，由大丰棉布字号负责人陈松元继任。1934 年陈逝世，由其弟陈庆兆接替。法商永兴洋行老买办程松卿於 1918 年逝世，由副买办吴伟臣接替，直到 1946 年吴伟臣逝世等等。

甲午战争后，由於贸易有了发展，洋行户数增多，内部组织机构分细，不仅旧的买办制度延续下来，而且买办的人数更多，势力逐步扩大。

进入 20 世纪，许多新的进出口商品逐渐发展为大商品。上海的一些大洋行，特别是英、德、法等老牌洋行，为了适应业务的需要，按照经营的商品分别设立不同的部门。除设立总买办外，各个部门并设立分部买办。如怡和洋行在二十年代前后设有进口部、机器部、五金部、木材部、出口部、丝楼、丝吐部、茶楼、皮毛部等。另外还开设打包厂、保险部、船头房、仓库码头，经理的轮船公司拥有许多海轮和江轮，每个部门差不多都要设立一个买办。又如德商礼和洋行也设有五金部、光学部、皮革部、保险部、杂货部等，这样上海洋行雇用的买办就远较以前为多。

上海洋行雇用买办的情况，以 1936 年为例，如前所述，这年上

海共有外商洋行(不包括日商洋行)559户,其中老牌洋行及经营多种商品的较大洋行约80户,按平均每户雇用4个买办计(包括副买办),共有320个买办。其余479户洋行中,包括以下几种类型:一种是单项商品专营的洋行,如专营进口烟草、汽车、影片、棉花、肥皂等和专营出口生丝、茶叶、花边、草帽等的洋行。一种是规模不太大的中小洋行,还有一种是少数国际垄断资本在上海开设的分行。这些洋行一般只雇用一个买办,少数雇用二三个买办,也有的不雇用买办,统扯每户雇用一个买办,共约470个买办。除此以外114户日商洋行中,它们极少雇用买办,以雇用10个买办计,则1936年上海共有约900个洋行买办。

这些买办在上海商业中仍占有很大势力,在上海总商会中占有很多席位。据上海工商联史料提供的资料:1912年华商上海总商会的31个成员中,有6人是洋行买办。1925年的35人中,买办占有11个席位。^①这就为外商洋行在中国扩大经济势力和政治影响创造有利条件。

第二目 第一次世界大战后,部份洋行采取其他经营方式,旧的买办制度能够适应的领域相对削减

大战后洋行(特别是新开设的洋行)排除买办制度的情况大致如下:一、是世界垄断资本集团来上海开设的分支机构,直接推销本企业的产品;二、是有些洋行或洋行的某些业务部门雇用华人高级职员代替买办;三、是多数日商洋行都不采用买办制度;四、是洋行与外商的交易往来多不通过买办。现分述如下:

① 1912年总商会中的买办有协理:日清公司买办王一亭,议董:泰和洋行买办劳敬修,平和洋行买办朱葆三,义记洋行买办郁屏翰,怡和洋行买办朱吟江,怡和洋行买办祝兰舫。

1925年上海总商会会长:鲁麟洋行买办虞洽卿,会董:美兴洋行买办沈联芳,泰和洋行买办顾子繁,怡和洋行买办陆维镛,怡和洋行买办祝兰舫,茂生洋行买办沈燮臣,谋得利洋行买办徐乾麟,泰和洋行买办劳敬修,立兴洋行买办谢露璐,美兴洋行买办敦筱庵,美最时洋行买办董杏林。

一、世界垄断资本来上海开设的分行：世界垄断资本企业输华产品，在最初进入中国市场时，一般都是委托在华洋行推销。及后自己派代表到中国开设分支机构，开始时也雇用买办推销。这些洋行实力雄厚，对产品实行垄断经营。为了扩大业务，后来又废除买办制度，采取其他各种办法，广事推销。如垄断中国石油进口的美孚、亚细亚、德士古三大洋行在中国各通商口岸遍设分行，划区经营，采取委托经销商、分销商推销办法（详见下文），深入穷乡僻壤。以美孚洋行为例，该洋行在第一次世界大战前是采取买办制度的，各地分行也雇用买办。第一次世界大战后，美孚首先废除买办制度，改用经销商推销制度。据美孚洋行营业部老职员陈皎峰称：美孚在设置支行之初尚采用买办制，即在分支行所在地雇用买办，由其负责推销商品，第一次世界大战后，美孚首先废除买办制”。^①美孚上海行部门经理胡帆春称：“据我回忆，美孚公司各处都有分行，但只雇用华经理，外边都叫他们大班，也可以说是高级职员，只拿薪水，而不取佣金。……各地的华经理专管业务部门而不顾问财务，他们的财务是独立的，由另外部门职工管理”。^②另据美孚镇江行经理徐定称：“我在镇江开始是推销员（Marketing Asst.）；后来是主持人（In Charge），最后改为经理（Manager）。……据我回忆，第一次世界大战之前，上海美孚公司是有过买办的，陈某，名字我记不起来了。当时镇江也是有买办的，我只知买办提供保证金，既有工资又有佣金，在第一次世界大战后，不雇用买办了，公司改变了制度”。^③又如卜内门洋行（Brunner, Mond & Co. Ltd.），原是经营石碱进口的，它在英国的总行于二十年代合并了许多大小英国化工染料公司，改组为帝国化学工业公司（Imperial Chemical Industries Ltd.），成为有名的化工垄断集团。据说，“卜内门並沒有

①③ 美孚洋行营业部职员陈皎峰访问录，1963年。

② 美孚洋行上海行部门经理胡帆春访问录，1963年。

买办,而雇用了高级职员,如欧阳间秋、叶长华等,并有许多跑街”。^①

二、洋行雇用华经理代替买办在战后也比较普遍:当时洋行雇员称华经理的有两种情况。一种,虽称华经理,但实际上仍然是买办。因为在五四运动和五卅惨案后,上海及全国人民的反帝运动高涨,有的买办感到买办的名声并不光彩而改称华经理。如茂生洋行买办沈燮巨被聘为茂生洋行买办时提出:“必须以华经理名义就职”。^②但实际上仍然实行老的一套买办制度。如设立买办间,由洋行支付工资,代理洋行买卖货物,既缴付担保,担负风险,又抽取佣金等。另一种,实际上是洋行雇用的华籍高级职员。因为当时上海情况发生较大变化。一方面工业日益发展,进口的商品结构发生变化,许多进口商品,如电机、仪器、化学工业产品等等都带有一定的技术性,旧式的买办缺少这方面的知识。另一方面,不少华商新式银行开设起来,和旧式钱庄不同,为华洋交易起着可靠的媒介和保证作用。与此同时,在社会上,上海的新式学校已很普遍,外文和科技人才很多。因此,有的洋行根据业务需要,聘请有一定科技水平、社交较广、推销能力较强的知识分子,代替买办负责业务经营。如德商孔士洋行聘请严静波(严家淦)为其机器部负责人。严是苏州望族,圣约翰大学理科第一名毕业生。他的亲友,如苏州望族,席家、万家、叶家等,都是金融界有势力人物。他广事交游,通过国民党政府交通部权势人物,做成大批交通工具,工矿机器,建设工程等交易。他并不设买办间,成交后所有货款支付,货物进出等等都由洋行的另外部门办理,虽然外面有人称之为买办,实际上是华经理。^③这种情况反映了买办制度的发展演变,是应该加以区别的。

三、日商洋行大部份都不雇用买办:日本邻近中国,往来极

① 卜内门洋行老职工王焕祥访问录,1961年。

② 茂生洋行买办沈燮巨访问录。

③ 孔士洋行职员王锡祺及严家淦亲属刘茂林访问录,1962年。

为方便。甲午战争后，随着日本在华势力的增长，日侨和日商日益增多。特别在第一次世界大战后，增长速度更快。根据海关调查1895年全国共有日侨669人，日本商行34户，占全国外侨10,091人的6.6%，外商603户的5.6%。到1913年，日侨增加到80,219人，商行1,269户。战后1919年在华日侨达171,485人，占外侨总数的48.9%，商行4,878户，占商行总数的60.5%。^①这个数字虽然是全国性的，而且包括各类外商商行在内，但也可以看到日本在华势力的增长。上海经营进出口贸易的日商洋行于1936年有114户，其中约80%是专营上海日本间贸易的中小洋行。日本商人很多都通中国语言，有的还是日本在华开设同文书院的学生，对中国风土人情，商业习惯比较熟悉。对客户的信用和推销能力，通过日商的一些组织调查得也很清楚。雇用买办有契约关系，除了要支付佣金和其他费用外，还要受到一定的约束。所以日商洋行多数不雇用买办，而是采取更经济，更易指挥的办法，雇用跑街或高级职员，稍不如意即可挥之使去。如阿布市洋行的徐才源，伊藤洋行的徐义方，东棉洋行的董钦宝等都是跑街或高级职员。根据国民党政府实业部国际贸易局调查材料，许多日商洋行雇用的华籍高级职员也称华经理(Chinese Manager)。

四、就上海对外贸易的整体来说，有较大一部份也不是通过买办进行的；甲午战争后，帝国主义获得在中国投资设厂的特权，到第一次世界大战后，外商在上海投资经营的企业大量发展起来。外资企业需要进口的物资，有条件的自己直接从外国进口，需要委托洋行进口的，一般也不通过买办。另外，国民党政府机关和企业需要进口的货物，有的也直接和洋行大班洽购。美商茂生洋行买办沈燮臣称：“茂生洋行进口业务，有些(指政府大宗交易)直接由

^① 见各该年海关贸易报告。

洋行接洽，不通过买办。大约与华商交易一般均通过买办”。^①慎昌洋行的推销员陶荣根说：大的交易如上海大厦（原百老汇大厦），中国银行等内部设备都是洋行与承包的大工程师、大工程行或大老闆直接联系。小的业务，我们探听到某些人要造住宅，要装水汀或卫生设备，转弯抹角地去找打样的工程师，运动他们采用慎昌洋行的设备，并答应给他们回佣等。^②至于 20 世纪发展起来的大量华商进出口行，它们经营的进出口业务更不需要买办了。

① 茂生洋行买办沈曼巨访问录。

② 慎昌洋行跑街陶荣根访问录。

第二章 西 洋 庄

第一节 上海西洋贸易和外商洋行概况

第一目 西洋贸易的国别和进出口的重点商品

一、西方各国对华贸易的兴衰起伏：西洋贸易在中国对外贸易中占有很大比重。甲午战争前夕，一般占全国进出口贸易总值的3/4以上。战后，由于日本对华贸易大幅度增长，西洋贸易的比重有所下降，但直到1936年仍占全国对外贸易总值的66%以上。就上海而论，西洋贸易在上海对外贸易中所占比重更大，原因是占很大比重的对日贸易是在东北和华北进行的。

在西洋贸易中与上海有贸易往来的国家很多，据海关编制的贸易统计材料，1894年有英国、美国、欧洲大陆、俄国、澳大利亚、英属印度、南非洲、英属美洲的殖民地及土波埃亚（即土耳其、波斯、埃及、亚丁）等国家和地区。^①由于有些国家贸易额比较零星，不便单独列入统计，因此采取按地区或几国并列的方式进行统计。嗣后，贸易逐步发展，与中国贸易往来的国家日益增多，到1936年，贸易国别已扩大到七十余个国家和地区。^②甲午战争后，中国对西方

① 海关贸易统计报告，1894年。

② 据海关贸易统计：1936年与中国有贸易往来的国家有：英国、美国、德国、法国、苏联、埃沙尼亚、拉脱维亚、利苏尼亚、比利时、荷兰、意大利、加拿大、澳大利亚、新西兰、挪威、瑞士、瑞典、西班牙、葡萄牙、奥地利、丹麦、芬兰、希腊、匈牙利、波兰、但泽、捷克斯拉夫、罗马尼亚、库拉萨俄岛、保加利亚、巨哥斯拉夫、卢森堡、马尔他、直布罗陀、阿根廷、巴西、古巴、智利、墨西哥、哥伦比亚、秘鲁、委内瑞拉、乌拉圭、英属中北洲、英属圭亚那、中美洲各共和国、美属中美洲、荷属圭亚那、阿尔及尔、比属刚果、英属西非、法属东非、法属西非、意属东非、葡属东非、西属西非、南非、的黎波里、突尼斯、亚丁、阿拉伯、土耳其、英属印度、埃及、法属印度、伊朗、巴勒斯坦、叙利亚以及其他未列名的一些小国家和地区。

贸易仍以英、美、德、法、俄、印度占主要地位。1913年，上述六个国家和地区占中国进出口贸易总值的40%以上，如果包括这些国家从香港转口的在内（估计占香港对华贸易额的70%），则达61%。在上海对外贸易中，这些国家所占比重更大。除俄国外，1913年英、美、德、法、印度五个国家和地区对上海贸易，要占上海进出口贸易总值的61.5%。

19世纪后期，中国对外贸易的发展虽然改变了英国对华贸易的独占地位，但直到第一次世界大战前夕，英国在中国对外贸易中仍占首位。特别在上海对外贸易中，1913年，即使不包括香港转口，英国亦占上海进出口贸易总值的五分之一以上。法国也占有一定比重，1913年占全国对外贸易总值的4.7%，进口货值530万关两，出口4,075万关两，以收购中国生丝为主，出口远大于进口。俄国对华贸易有四条路线，即恰克图陆路贸易，黑龙江各口，俄国的太平洋港口和俄国的欧洲港口，在中国对外贸易中占有一定比重。1913年占6.8%，出口4,492万关两，进口2,215万关两，贸易以收购中国砖茶为主，出口远大于进口。但俄国在上海对外贸易中所占比重则很小，1894年仅占上海对外贸易的1.20%，1913年占2.9%。印度在中国对外贸易中也占有很大比重。1913年，如果不包括香港转口占5.5%。对上海的进出口贸易要占到上海贸易总值的10.9%。由于印度大量鸦片和棉花输入，中国对印贸易进口远大于出口。^①

第一次世界大战期间，中国对西方贸易停滞不前，到大战结束后的1919年仍停留在1913年的水平上。在这期间，德国停止对华贸易，英法等欧洲国家对华贸易锐减，美国乘机扩展。1919年，美国对华贸易总值21,136万关两，较战前1913年增多13,828万关两，占全国进出口贸易总值的16.1%，跃居中国对外贸易的首位。而俄国由于1917年的社会主义革命和印度由于1917年中国停止鸦

^① 在30年代中期以前，海关统计把对印度和对缅甸贸易合并统计。

片进口,贸易都有较大幅度缩减。

第一次世界大战后,随着资本主义世界经济的恢复和发展,德国重返中国市场。到1929年,德国直接对华进出口贸易总值已达8,953万关两,占全国进出口贸易总值的3.9%。其他西方国家对华贸易普遍扩大。意、比、荷、加、澳等五国直接对华贸易占全国进出口贸易总值的7.2%。

1929年至1933年资本主义世界经济危机,各国对华贸易普遍下降。只有德国,在政府扶持下,对华贸易显著增长。1936年德国对华贸易总值扩大到12,160万关两,占中国进出口贸易总值的11.5%,超过英国,仅次于美国,跃居西方国家对华贸易的第二位。

西方主要国家在中国和上海

表中 7-47

对外贸易中所占的比重

年 份		年 份						
		1894	1913	1919	1921	1929	1931	1936
英 国	全国	14.1	11.4	9.3	11.8	8.4	7.8	10.6
	上海	24.3	21.8	18.2	23.-	12.4	10.3	11.5
美 国	全国	8.8	7.4	16.1	17.3	16.1	18.7	22.5
	上海	13.-	13.5	27.5	26.9	23.4	29.2	27.8
德 国	全国	8.5 ^①	4.6	—	1.3	3.9	4.5	11.5
	上海	15.6	6.-	—	2.5	5.8	6.1	14.1
法 国	全国	—	4.7	2.9	2.2	3.2	2.4	3.-
	上海	—	9.3	6.6	4.7	6.7	3.9	3.4
俄 国	全国	4.1	6.8	2.7	2.1	3.3	3.4	0.3
	上海	1.2	2.9	1.-	0.2	1.6	1.4	0.4
比 利 时	全国	—	2.3	0.3	0.8	1.3	1.5	2.-
	上海	—	3.5	0.7	1.-	1.6	2.-	2.-
加 拿 大	全国	—	0.3	1.8	0.8	1.8	1.1	1.5
	上海	—	0.5	3.7	1.5	2.2	1.9	1.6

① 1894年的统计属欧洲大陆比重数。

(续表)

国 别		年 份						
		1894	1913	1919	1921	1929	1931	1936
荷 兰	全国 上海	—	1.1 1.6	0.1 0.2	0.8 1.1	2.2 1.1	2.7 1.1	1.3 1.2
			意大利	全国 上海	0.9 2.1	0.5 1.1	0.4 0.7	1.6 2.5
澳大利亚 (包括新西兰)	全国 上海	0.4 0.2	0.1 0.2	0.1 0.2	0.1 0.2	0.3 0.6	2.7 4.8	1.4 1.6
		印 度	全国 上海	7.7 14.5	5.5 10.9	2.8 5.4	2.9 5.6	3.1 5.7
香 港	全国 上海	31.7 11.3	20.4 5.4	13.1 2.9	15.1 3.4	10.1 3.1	9.4 2.4	3.9 0.8
		其他西方国家	全国 上海	9.2 16.8	1.3 2.5	1.4 1.3	1.7 1.8	3.4 4.1
西洋贸易总计	全国 上海	84.5 96.9	66.8 80.1	51.1 68.8	57.2 72.6	58.8 70.8	62.3 76.2	66.7 76.8

资料来源：海关贸易统计报告。全国统计按毛值计算，上海统计按净值计算。

二、上海对西洋贸易的重点商品和经营这些商品的主要国家：甲午战争后，随着中国对外贸易的增长，进出口商品的种类日益扩大，海关根据贸易形势的变化，在编制统计时也不得不随之改进。到20世纪30年代，将进口商品分为32大类，出口商品分为31大类，按类进行统计，改变了过去除少数重点商品外，一概列入“杂项商品”的分类统计方法。现按这项分类，以1936年为例，将上海对西洋贸易的32大类进口商品中占比重较大的12类商品及主要国别所占份额列表如下：

1936年西方国家在上海
进口重点商品中所占比重

表中 8-48
单位：千关两

大类商品	英	美	德	其他主要国家	上海进口总计
金属及矿砂	5,772 14.3	7,443 18.5	10,792 26.8	比利时 3,698 9.2	40,264
棉花、棉纱、棉线	894 3.8	5,819 24.9		印度 7,870 33.7	23,372
书籍、地图、纸张	4,102 15.3	4,057 15.2	7,323 27.3	加拿大 2,088 7.8	26,777
杂类金属制品	2,146 9.1	10,056 42.8	6,416 27.3		23,481
染料、颜料、油漆、凡立水等	1,442 7.3	4,623 23.3	10,049 50.7		19,820
机器及工具	4,858 22.4	3,413 15.7	4,540 20.9		21,697
车辆、船艇	2,093 13.5	5,437 35.1	3,148 20.3	比利时 3,091 9.9	17,513
化学产品及制药	2,740 15.2	2,112 11.7	7,184 39.9		18,015
油、皂、油脂、蜡、胶、松香	418 1.6	8,382 32.3	454 1.7		25,974
毛及制品	9,362 58.1	33 0.2	315 2.1		16,111
烟叶	328 3.3	8,843 90.1	—		9,810
木料		3,866 45.7	—	加拿大 3,291 38.9	8,458

资料来源：1936年海关贸易统计报告。

海关统计原为关金，按每关金 2.26 法币折成法币，再按每关两 1.558 元法币折成关两。

以上占上海年度进口 70% 的 12 大类商品中，绝大部分来自英、美、德等少数几个国家。其中如石油和烟叶基本来自美国，毛制品来自英国，棉花以美国和印度占绝大多数，木材从美国和加拿大进口最多等。其余 20 类商品也大致如此，虽然进口数额很小，但仍为少数国家所垄断。如上海从西洋进口的各类棉制品主要来自英国，人造丝从意大利进口，小麦从澳大利亚、加拿大、美国进口，酒和饮料从英、法进口，果品、奶制品、罐头食品等从美国进口。至于海产品及煤炭，西洋进口很少，基本由东洋和南洋进口，米、糖、木竹藤器，药材香料等西洋进口也不多，基本来自南洋一带。

在出口 31 大类商品中，以 1936 年为例，选择其中比重较大的九类商品列表如下：

1936年西方国家在上海
出口重点商品中所占比重

表中 9-49
单位：千关两

大类商品	英	%	美	%	德	%	法	%	其他国家	上海出口总计
动物及动物产品	10,633	32.7	6,927	21.3	5,165	15.9	2,445	7.5		32,542
生皮、熟皮、皮货	1,089	8.1	8,098	30.1	915	6.8	505	3.7		13,485
油脂	2,476	5.3	35,215	75.2	2,569	5.5	2,182	4.7		48,804
籽仁	9	0.1	4,170	32.2	354	2.7	44	0.3	荷兰 2,233 =17.2%	12,900
茶	1,521	9.5	1,657	10.4	583	3.6	295	1.8	摩洛哥 7,092 =44.4%	15,985
纺织纤维 (包括蚕丝等)	2,735	8.7	10,244	32.6	1,537	4.9	7,266	23.1		31,454
纱、线、编织品、 针织品	689	3.7	6,080	32.4			6	—	印度 4,095 =21.8%	18,752
匹头	823	6.8	160	1.3	58	0.5	246	2.1	英属西非 2,514=20.8%	12,062
矿砂、金属、 金属制品	2,449	21.1	1,884	16.2	2,108	18.2	416	3.6		11,594

资料来源：1936年海关贸易统计报告，原海关统计为法币元，按每关两1.558元折成关两。

以上9大类商品占上海出口商品总值的84%。绝大部份出口到美、英、德、法、荷等少数几个国家。茶叶出口到三十年代转向非洲，以摩洛哥销量最大。其余22类商品中，如酒、鲜干果、竹、籐、木、玻璃、糖、药材、菜蔬、印刷品等等，出口数量不大，大部份出口到南洋。豆类和杂粮，就全国来说，原来是大宗出口商品，1931年东北三省沦陷后，大豆出口锐减，其余绿豆、蚕豆、赤豆等数量不大，大部从上海出口，运销日本。杂粮以麸糠、小麦、豆饼、棉子出口数量较多，也以销日为主。

第二目 洋行(不包括日本洋行)及其经营的商品

一、洋行的一般情况：甲午战争和第一次世界大战后，上海洋行仍以英籍洋行户数最多，其次为美国和德国。1936年，上海以经营进出口贸易为专业的西方洋行约559户，占全国西方洋行总户数919户的60.8%。在上海，英商洋行占上海西方洋行总户数的31.5%，美商洋行占25%，如果包括德、法、瑞、意大利、荷兰在内，七国的洋行达上海西方洋行总户数的85.3%。

1936年西方外商洋行在华分布表

表中 10-50

口岸 国别	上海	广州	福州	厦 门	汕 头	镇 江	南 京	芜 湖	九 江	汉 口	重 庆	长 沙	青 岛	烟 台	威 海	济 南	天 津	北 平	梧 州	共计
英	176	13	3	1	3	6	8	2	4	10	7	4	9	8	1		30	8	1	294
美	140		2	4	4	2	3	2	2	4	2	5	5	3	3	3	38	15	2	236
德	77	9	2		1	2	4			11	4	4	8	4	1	5	22	9		163
法	38									3				1			6	2		50
意	14																	1		15
苏联	9	1								1							12	1		24
瑞士	22									2							4			28
荷兰	10	2			1					1							3			17
丹麦	7	1								2			1							11
希腊	8																			8
奥地利	8																			8
波兰	8										1						3			12
比	5																2			7
加拿大	3									1							1			5
西班牙	2				1															3
葡萄牙	2				1															3
瑞典	3																			3
匈牙利	3																1			4
芬兰	2																			2
挪威	4																			4
罗马尼亚	1																			1
拉脱维亚	2																			2
亚美尼亚	1																			1
捷克	5																			5
埃及	2																			2
土耳其																	1			1
叙利亚	1																			1
印度	2	1						1												4
伊朗	4																			4
犹太																	1			1
	559	27	7	7	9	10	16	4	6	35	14	13	23	16	2	8	124	36	3	919

资料来源：国民政府实业部国际贸易局：《全国进出口商行要览》。

英商有不少都是长期在华经营的老牌洋行，如怡和、仁记、沙逊、义记、华记等洋行早在广州一口通商时期即来华经营进出口贸易，到20世纪30年代已有百年左右历史，泰和、祥泰、天祥等洋行也是上海开埠后即来上海的英商洋行，其他于60—70年代来沪有名的英商洋行还有太古、老公茂、协和、平和、锦隆等。这些洋行在长期经营中积累了大量资金，规模庞大，经验丰富，在中国各重要口岸设有分支机构，在国外重要地区都有联号或代理行，并在上海代理外国远洋轮船和保险公司，经营中国沿海沿江轮船、码头、仓库，开设缫丝厂、打包厂、冷藏厂、纺织厂，经营房地产，兴建高楼大厦等等。进入20世纪，大量新商品进入中国市场，这些洋行又与国外生产厂商建立独家代理关系，在中国具有庞大势力。除老牌洋行外，还有大批新设的英商洋行，如卜内门、亚细亚、希时、万泰、信昌等，有的是代表外国垄断资本在中国开设的分行，有的是外国厂商的代理。

美商的老一辈洋行如旗昌、琼记、同孚等，于19世纪后期相继收歇回国，后来开设的一些有名的洋行如丰裕、协隆、茂生等洋行也先后歇业。随着美国工业的发展，一批代表美国厂商来华的专业洋行，如进口汽车、烟叶、电器、石油、化工西药、染料颜料等的专业洋行，和出口花边抽绣的专业小洋行也大量开设起来。

德国的老牌洋行，如上海开埠初期的禅臣、鲁麟洋行，和70年代前后在上海开设的礼和、美最时、谦信、泰丰、全顺隆等洋行，和英商老牌洋行一样在中国具有庞大势力，虽在第一次世界大战期间暂时停业，战后很快恢复起来。随后又开设起一批代表德国各大厂商的专业洋行，如经营机器、染料、西药等的西门子、葛益吉、德孚、拜耳等洋行。

其他国籍规模庞大的洋行也有不少，如法商永兴、立兴、笔喇等洋行，都是19世纪70年代开设的老牌洋行，20世纪开设的规模较大的有瑞士商中国汽巴化学公司、华嘉洋行、福家洋行，丹麦商

捷成洋行、宝隆洋行，比利时商比国钢铁联合社、华德隆洋行等等。

二、洋行经营的商品：外商洋行，特别是早期开设的老牌洋行，大都是经营多种商品和进出口综合贸易业务。贸易对象并不限于一个国家或一个地区，而是遍及世界各地。甚至南洋地区的一些大宗商品也掌握在欧美洋行手中。进入20世纪，由于世界资本主义国家工业的发展和中國国内新兴企业的需要，外国厂商派代表直接到中国开设分支机构的日益增多，于是上海又出现大批经营专项商品进口或出口的专业性洋行。其中有专营石油、烟叶、汽车、飞机、无线电、影片、肥皂、五金钢铁、化工西药、机器、纸张等的专业进口商；经营蛋制品、花边抽绣、丝、茶、皮革、猪鬃、肠衣、羽毛等的专业出口商。到1936年，上海以经营专业商品进口或出口的欧美洋行约占西方洋行总户数的20%左右。其中比较突出的有下列一些行业：

石油：美商美孚(Standard Vacuum Oil Co.Inc.)、德士古(Texas Co. China Ltd.)、友联等洋行(Union Oil Co. of California)，英商亚细亚火油公司(Asiatic Petroleum Co.(North China) Ltd.)。

烟叶：美商美盛烟叶公司(Caroline Leaf Tobacco Co.)，中美烟叶公司(China American Tobacco Co.Ltd.Inc. U.S.A.)，美迪洋行(Dibrell Bros.Inc.)，花旗烟叶公司(Lewis & Son's Inc.W.B.)，联华烟叶公司(Lien Hwa Leaf Tobacco Co. Ltd. Inc.U.S.A.)，协祥烟叶公司(Miller Tobacco Co.Inc. Jas.1)，华明烟叶公司(Monk & Co.A.C.)，天胜烟叶公司(Pacific Leaf Tobacco Co.)，美益烟公司(Pemberton & Penn Inc.)，联益烟叶公司(The Tobacco Trading Corp.Fed.Inc.U.S.A.)，美国烟叶公司(Universal Leaf Tobacco Co. of China Inc.)，以及希腊商合众烟公司(United Tobacco Store)。

汽车：美商美通汽车公司(Bills Motors Fed.Inc.U.S.A.)，中

国汽车有限公司 (China Motors Fed.Inc.U.S.A.), 马迪汽车公司 (Moody Mark L Fed.Inc. U.S.A.), 信通汽车公司 (Reliance Motor Fed.Inc.U.S.A.); 德商康太汽车公司 (Continental Motor), 亚德洋行 (Hartzenbush Motor); 英商利喊汽车公司 (Auto Palace Co.Ltd.); 加拿大商美国通用汽车制造总厂 (General Motors China Ltd.); 捷克斯拉夫商德南汽车公司 (Continental Sales Co.).

肥皂: 英商中国肥皂有限公司 (The China Soap, Co.Ltd.), 驻华祥茂肥皂有限公司 (Gossage & Son China Ltd. Wm.), 驻华和兴肥皂有限公司 (Joseph Crosfield & Son China Ltd.), 驻华利华肥皂有限公司 (Lever Bro's. China Ltd.), 驻华白礼氏肥皂有限公司 (Prices Soap Co. China Ltd.), 美商上海棕榄公司 (Colgate-Palmolive-Peet Co.).

影片: 美商米高梅影片公司 (Motro-Goldwyn-Mayer of China), 二十世纪福斯影片公司 (Twentieth Century-Fox Fed. Inc. U. S. A.), 环球影片公司 (Universal Picture Corp. of China), 华纳影片公司 (Warner Bro's. First National Picture Inc.U.S.A.), 法商法兰西影片公司 (Ballandras ch); 西班牙商飞马影片公司 (Filmos Co.Ltd.); 埃及商金城影片公司 (Metropolitan Film Distribution Co.).

无线电: 美商飞歌公司 (Philco Sale Corp. Fed. Inc. U.S. A.), 亚尔西爱胜利公司 (R.C.A. Victor Co. of China), 美国无线电公司 (American Radio Equipment Co.), 美品洋行 (Langdon & Co. Fed. Inc. U.S. A. E. W.); 英商中华无线电公司 (Chinese National Wireless Telegraph Co.), 英国通用电器有限公司 (General Elec, Co. of China Ltd.), 电器音乐实业有限公司 (Elec. & Musical. Inc. China Ltd.); 荷兰商飞歌公司 (Philco China Co.).

飞机：美商联洲航空公司(Inter-Continent Corp.)，合众航空机器公司(Union Aircraft Exp. Co.)，道格拉斯飞机公司(Douglas Aircraft Co.)；英商环球飞机公司(Aircraft China Ltd.)；德商德国荣格赐飞机制造厂驻沪代表(Junker Flugzeug-Motoren-Werke A-G Dessau Germany)。

除上述以外，还有大批经营机器，五金钢铁，化工西药，纸张等进口的专业进口商和一些经营花边抽绣、茶、丝、皮革、猪鬃、羽毛、肠衣等出口的专业出口商，但这些商品同时也为大批新老牌多种商品兼营的洋行所经营，兼营商占有一定比重。

第二节 华商西洋庄概况

第一目 西洋庄的萌芽

华商西洋庄出现于 20 世纪初年，但是它的萌芽状态早在 19 世纪后期即已形成，只是由于中国对外贸易为外商洋行所控制，未能发展为正式经营对外贸易的进出口商。而在西洋庄出现后，亦长期受外商洋行压制排挤，一般只能在洋行经营的隙缝中活动，发展十分缓慢。

中国商人经营对西方国家贸易和经营国内贸易不同，必须具备一定条件。这些条件是：一、要有国外的客户关系；二、在国内要有推销西方货物和为西方收购出口货物的商业关系；三、要有一定资金或与国际汇兑银行有较好的往来关系；四、要有经营本业的商业知识和技术条件。对西洋庄来说，资金条件有时尚可利用各种关系进行融通，而好的国外关系则是难以解决和较为重要的条件。华商西洋庄所必须具备的这些条件，在 19 世纪后期已经基本形成。

一、华商经营西方贸易条件的形成：鸦片战争后，随着对外贸易的发展，上海出现了一批通晓进出口商品买卖的买办，以及行栈、字号等洋庄商人，这些商人精于本业，逐渐积累起大量资金，并

和国内各地各业商人建立了广泛联系，这就为华商经营西洋贸易准备了国内条件。

到19世纪后期，中西海上交通日益便利，人员交往更为频繁，接受西方教育以及在外商企业任职的人越来越多。1882年，上海英商创办的《北华捷报》写道：“过去几年间，在上海及中国其他通商口岸兴起了一个阶级，这个阶级正在很快的发展着，人数与势力愈来愈大。我们所指的就是那些到过欧美或者通过教会学校培养起来的中国青年，他们都能说能写流利英语，这些青年人在远东的商业领域中已经成为一个重要因素，而且他们有希望做出伟大的事业”。^①这就为华商经营西洋贸易准备了外贸人才和与国外联系的条件。

二、进口“订货制度”和出口“寄番”的出现：19世纪后期，上海已经出现华商参与西方进出口贸易的现象。在进口贸易方面，19世纪70年代起，逐步推行“订货制度”，这种制度是中国商人按照自己的需要和上海洋行签订合约，委托洋行向国外厂商订购货物。货物属于中国商人，贸易风险和交易盈亏由中国商人负担，中国商人成为向国外购货的进口商，而洋行则成为代理中国商人购买货物赚取佣金的代理人。在出口贸易方面，早期曾经偶而出现的“寄番”（即寄售）办法，到19世纪70年代以后已经成为中国商人比较经常的做法。所谓寄番，即中国商人运货到上海，委托洋行运往国外寄售，货物属于中国商人，贸易风险和交易盈亏由中国商人负担，洋行仅仅是代理中国商人推销货物，从中收取佣金。因之，贾弥逊（Jameison）1892在英国领事报告中说：“华商成了真正的商人，因为他承担一切风险，并且得到行市好转时的一切利益，而外商则仅仅起一个取佣的，不光彩的代理人的作用而已”。^②实际上，中国

^① 《上海北华捷报》1882年9月23日。

^② Great Britain Foreign Office, Commercial Report from his Majesty Consular in China 1892, 上海, p. 4--5. 摘自姚贤镐：前引书，第二册，960页。

国际贸易在帝国主义控制下，无论供求和价格都要听从国外指挥，虽然中国商人自负盈亏，也不能摆脱洋行的操纵。

三、中国内贸商人首先直接参与西洋贸易活动：19世纪后期，实际上已经出现中国商人直接从事西洋贸易的业务活动。如叶澄衷开设的老顺记，在19世纪80年代曾聘请英人“罗令”代向英国福生钢厂、哈白克油漆厂订购船用油漆、派更(石棉线)等，自行销售^①。又如19世纪80—90年代开设的中西、华英、中法、中英等西药房，都有部份成药或西药原料从国外直接进口。当时一些外国西药厂商为了扩大产品销售，在上海派有代表联系业务。还有一些外国厂商向驻上海领事和外商银行了解上海西药房等企业的营业和信用情况，并寄送说明书、广告品等，兜揽生意。但是这些药房，从国外进口货物，只是其进货的附带部份，仅供本企业加工制药或门市销售，并不属于外贸行业。

第二目 西洋庄的出现

一、西洋庄的出现及户数的增长：以经营西洋贸易为专业的华商西洋庄出现于20世纪初。

甲午战争，中国战败，清政府和帝国主义国家签订了一系列丧权辱国条约，激发了中国人民强烈的民族民主意识，促使清政府举办一些新政。如1898年清政府总理衙门议定振兴工艺的奖励章程、鼓励创造发明、兴办学校、著书立说等。同时，在上海设立通商银行，翌年又在上海设立商务总局。1903年，清政府又设立商部，制订奖励公司章程。及后陆续颁布商会简明章程、商律及公司注册试办章程，试办银行章程，设立高等实业学堂等等。1904年日俄战争，1905年抵制美货运动以及从这年开始的收回利权运动等等，在很大程度上促进了中国民族资本的发展。华商西洋庄是在十九世纪后期，华商经营西洋贸易的条件逐步形成的基础上，随着国

^① 元泰五金号经理车懋章访问录，1961年12月。

内形势的变化和中国民族资本的发展而发生发展起来的。但是，中国对外贸易在洋行把持的情况下，华商插手经营有着重重阻力，发展十分缓慢。据我们掌握的材料，上海最早的一家正规西洋庄当属1906年开设的“列丰行”。到第一次世界大战爆发前，据业内人提供资料，上海华商西洋庄也仅列丰、通运、冯登记等少数几户而已。

“列丰行”的资本主何积藩早年就学于上海圣约翰教会学校，曾在几家外商洋行工作。其父在上海开设几家专门推销洋货的商号。何积藩利用在洋行工作时学到的一些外贸业务知识和了解的一些国外客户情况，通过函电联系，开始自己经营对外贸易。^①

“通运”系张静江任职中国驻法公使馆时，在巴黎开办的一家古玩店。上海的“通运”是巴黎古玩店在上海的采购处。^②

“冯登记”是香港冯登记设在上海的分行^③。

1914年爆发第一次世界大战，英、法、德等洋行大量收缩，银价高涨，一两纹银可兑换美金一元有余，经营进出口贸易的利润丰厚，因此不少华商西洋庄相继开设起来。据业内人提供的资料，参照字林西报行名录，战争结束后的1920年，上海华商西洋庄已发展到四十余户，其中多数以经营中美贸易为主。行名如下：

列丰行、通运公司、冯登记、兴泰、傅霖记、大生公司、香港公司、商华行、华丰洋行、华茶公司、新华洋行、华通洋行；华昌贸易公司、成昌公司、中国交通洋行、中华商业公司、中美商业公司、福中公司、昌成、康德、美昌、恒顺泰、解金记出口行、信远、顾裁记、联益贸易公司、中华大同公司、余泰、唐舜记、大同源行、容观挽、信沅、恒昌、天昌、上海亚兴公司、洪盛洋行、福泰公司等。

第一次世界大战以后，华商西洋庄逐渐有所发展，尽管不少户

① 列丰行资本主何积藩访问录，1961年8月。

② 俞襄澄访问录，1963年5月。

③ 上海冯登记老职工麦柱臣访问录，1961年12月。

数由于本身基础薄弱，经不起历次市场危机的冲击或洋行的倾轧而倒闭，但更多的西洋庄开设起来。到抗日战争前夕的1936年，上海华商西洋庄已经增加到194户。其中按企业性质分类，可分为进口商、出口商和进出口兼营商三类。虽然有的进口商也兼做一些出口业务，如经营洋杂货进口的新华行有时也做一些手工艺品、麻将牌等出口，经营机器进口的合中企业公司，一个时期也做茶叶出口。有的出口商也兼进口一些货物，如草帽出口商自己向国外进口金丝草、麻草等草帽原料，花边出口商进口一些丝线、麻布等。但这些并未改变进口商和出口商的属性。这194户中，以经营进口贸易为主的大致有82户，经营出口贸易为主的有67户，进出口兼营的45户，其中70%以上是1928年以后开设起来的。

1936年上海华商西洋庄行名表 表中 11-51

开设年份	行名	分行	业主或 主要负责人	进出口的主要商品
1914	坤和华行	总行在 香港	傅其霖等	(出)草帽
1914	兴泰仁记 公司		乐振葆等	(进)五金、呢绒等
1916	香港公司		Ling. C.C.	(出)花边绣品等
1917	华茶公司		唐季珊等	(出)茶叶
1918	华商新华 行股分有 限公司		李云山等	(进)化妆品等洋杂货
1918	咸康公司	总行在 汕头	李泽祥	(出)花边抽绣等
1919	咸昌公司		林荫茂等	(出)花边抽绣
1920	久成老记		鹿竹卿等	(出)府绸等
1920	镗巨行		李润田等	(进)香精等
1920	洪盛洋行		王声和	(进)匹头呢绒
1920	美华洋行	总行美国 旧金山	陆耀明	(进)洋杂货 (出)草帽、畜产品等
1920	中华钢品 公司		王达臣等	(进)五金钢铁等
1921	广昌商业 公司		陈伯权	(进)建筑材料等 (出)绣品、磁器等

(续表)

开设年份	行 名	分 行	业 主 或 主要 负责人	进 出口 的主要 商品
1921	新 通 贸易公司		施伯安等	(进)机器
1921	汉成洋行		郑钟汉等	(进)化学品及各类商品
1921	豫 成 出口行		Wood Z.C.	(出)破布、废花等
1922	万国烟公 司(中美 合 营)		夏 巨 川 Johnson	(进)烟草
1922	盈余花边 总 号		沈子康等	(出)花边抽绣等
1922	和大棉行		席 承 煥	(进)棉花
1922	其 昌 行		黄 子 超	(出)古玩
1923	真裕公司		Wong, T.P.	(进)纺织机,建筑器材等
1923	茂昌股份 有限公司		郑 源 兴	(出)蛋品等
1923	懋 修 抽 绣 号		翁 廷 芳	(出)花边抽绣等
1924	嵩 生 进出口行		陈励育等	(进)纱,线,(出)中国产品
1924	和昌商行		张 貽 志、 何 墨 林	(出)畜产品等
1924	昆昌华行		苏习煥等	(进)缝纫机等,(出)中国土特产
1924	骏泰华行		朱 松 涛	(进)欧美工业产品等,(出)中国土特产
1924	亦 达 行		陆 福 基	(进)一般性商品
1924	金海贸易 有限公司		Chen H. Y.等	(进)各类杂货,(出)各类杂货
1924	郭 惠 记 进出口行		郭敏高等	(出)草帽
1924	信 诚 行		徐 雪 尘	(进)皮革,化学品等
1924	朱氏兄弟 进 出 口 公 司		Tsu M. C.等	(进)汽车零件
1924	三襄记行		王九襄等	(出)各项土特产
1925	华星公司		林实华等	(出)花边抽绣
1925	大 中 行		Jean William V.L.	(进)机器

(续表)

开设年份	行 名	分 行	业 主 或 主要 负责人	进 出 口 的 主 要 商 品
1925	四达公司	香 港	King T. S.	(进)机器
1925	元亨洋行		李煜文	(进)西方工业产品,(出)中国土特产
1925	莘泰贸易 公 司		陈耕莘等	(进)纺织机器
1925	周孝道		周孝道	(出)草帽、绣衣等
1925	同昌公司		Li, T. K.	(出)矿砂等
1925	大中行		姜维良	(进)一般性商品,(出)一般性商品
1926	元昌华行		陈国华等	(进)五金钢铁等
1926	林南公司		林泽生	(进)呢绒
1926	利达股份 有限公司		Ede F. G. 等	(进)电器等
1926	中外贸易 公 司			(出)丝绸、草帽等
1926	三华公司		朱良辅等	(进)钢铁及杂货,(出)畜产品、手工艺品
1927	福隆洋行		余葵卿	(出)草帽
1927	华兴草帽 公 司		汪炳炎等	(出)草帽
1927	宇达商行		赵潜夫等	(出)花边、草帽及杂项商品
1927	新利公司		孙曜东等	(进)化学产品
1927	永丰行		吴善康等	(进)呢绒
1927	汉利华行		武立候等	(进)化学产品等,(出)畜产品、草帽等
1927	鼎丰华行		陈念樵	(进)欧美工业产品,(出)畜产品等
1927	东泰丰		任友三	(进)纺织机器
1928	三丰行		张天培等	(进)体育用品等,(出)工艺品等
1928	宝丰策记行		阮镜湖	(出)畜产品等
1928	宝生洋行		陈湘霞等	(进)一般性商品,(出)杂货
1928	利达钢珠 轴领公司		何伯炎等	(进)钢珠、电机
1928	煤华公司		徐建伯等	(进)电料等,(出)中国土特产
1928	友谊公司	王和生等	(进)呢绒、五金、杂货	
1928	盈丰华行	马仲达等	(出)草帽、畜产品等	
1928	德泰行	杨文林等	(出)草帽	
1928	汇泰进 口 行	杨林森等	(出)草帽	

(续表)

开设年份	行 名	分 行	业 主 或 主要负责人	进出口的主要商品
1928	联华行		吴兴豪等	(进)电料
1928	威康华行		王崇肥等	(进)呢绒、匹头,(出)绣衣、草席
1928	华新公司		黄振东等	(进)糖,(出)芝麻
1928	荣记行		谢 碧	(进)石油产品、麻线等
1928	惠可公司		金亦耕等	(进)各类西方产品
1928	合众贸易 公 司		Woo Y. P. 等	(进)伙食等,(出)中国土特产
1928	华商裕丰 贸易公司		刘荇荪等	(进)纸张
1928	艺记行		Chen Neeling	(进)麻布、食品等,(出)花边、草帽等
1928	源大行		蒋延芳等	(进)鱼
1928	北极公司 (中美 合办)		杨光洸等	(进)冷冻设备等
1928	骏大华行		叶荫三等	(进)机器等
1929	美 利		张禹洲	(进)医疗卫生设备
1929	王丰华行		刘峻泰	(出)茶、草帽
1929	利 爽 行			(进)印刷用品等
1929	华威贸易 有限公司	香 港	张石川等	(进)影片,(出)影片
1929	海洲贸易 公 司		Chang James 等	(进)纸张等,(出)破布
1929	和兴华行			(进)纸张,(出)草帽、猪鬃
1929	通泰贸易 公 司		陈良槐等	(进)纸张、五金、杂货,(出)手工艺品等
1929	五洲贸易 股份有限 公 司		沈学文	(进)纸张、文具等,(出)中国纸墨
1929	中 国 花 边 厂		李常仁等	(出)花边抽绣
1929	亿中公司		杜忠臣	(出)花边抽绣等
1929	东亚美大 产品贸易 公 司		梁天保等	(出)各种手工艺品
1929	振艺公司		孙振明等	(进)五金、机器等

(续表)

开设年份	行 名	分 行	业 主 或 主要 负责人	进 出 口 的 主 要 商 品
1929	元大华行		余培元等	(出)呢绒、杂货
1930	华瑞洋行		Bang D. C.	(进)钟表
1930	豫泰木号		葛豫夫等	(进)木材,(出)木材
1930	宏记华行		吴雨霖	(进)文具
1930	茂利公司		项丰豪	(进)钮扣,(出)钮扣等
1930	德兴洋行		潘有声等	(进)各项工业产品,(出)中国土特产
1930	联中贸易 有限公司		王美梁	(进)各项工业产品
1930	信丰商行		何大宏	(出)花边抽绣等
1930	顺昌公司		吴克顺等	(出)绣衣
1930	兴基公司		蔡毓苓	(进)制瓷原料等,(出)瓷器等
1930	大 昌 实业公司		杨豹灵等	(进)机器
1931	华 纶 贸易公司		邱孝顺等	(进)奶粉
1931	达商华行		吴子平	(进)铁器、奶制品
1931	瑞 兴 行		庄容洲等	(进)五金、呢绒、杂货
1931	华德贸易 公 司		吴仁安等	(进)钢铁等
1931	高 聚 顺 洋 行		高 景 顺	(进)洋杂货,(出)畜产品等
1931	茂成公司		Wang. H.H. Henry	(进)缝纫机、杂货,(出)中国畜产品
1931	瑞 和 行		冯积明等	(出)草帽
1931	华泰华行		陈信祿等	(进)无线电料
1931	华裕溢记		丁明经	(进)栲胶等
1932	汇丰华行		冯明笙等	(出)草帽等
1932	业余贸易 公 司		DzienC. H.	(出)皮毛、杂粮等
1932	联 昌 行		孙德佑等	(出)草帽
1932	兴业公司		宋振佑	(进)文房用品
1932	聚丰洋行		刘峻恒等	(出)茶叶等
1932	新电公司		张联毅等	(进)电料等

(续表)

开设年份	行 名	分 行	业 主 或 主要 负责人	进出口的主要商品
1932	大方利进出口公司		庄智充等	(进)零星洋杂货,(出)中国土特产
1932	兴 荣 花边公司		李 树 荣	(出)花边抽绣等
1932	合中企业股份有限公司		朱吟江等	(进)各项机器等
1932	华新公司		张云波等	(出)花边抽绣
1932	萃泰华行		徐 本 浩	(出)草帽
1932	和丰洋行		马仲达等	(出)草帽、畜产品等
1932	万宝源行		李士衡等	(进)纸烟纸等
1932	华南贸易公司		王 行 素	(进)工业产品等
1932	裕盛贸易公司		胡 裕 道	(进)铁路公路设备,(出)丝、衣着
1932	协 和 行		施 谦 东 等	(进)五金、杂货,(出)花边抽绣等
1932	永泰公司		薛 焘 萱	(出)生丝
1933	华东公司		李声洪等	(进)收音机等
1933	伟昌贸易公司		陈宏昶等	(进)各项工业品,(出)草帽等
1933	亚达公司		杨树芬等	(进)无线电等
1933	恒丰华行		梅 麟 亨 等	(进)无线电等
1933	中 兴 贸易行		顾文生等	(出)草帽、绣衣、畜产品等
1933	好美洋行		王 瑜 等	(进)呢绒、匹头等
1933	福源华行		林锦福等	(出)草帽等
1933	永 发 行		唐秉熙等	(出)茶叶等
1933	万利贸易公司		朱 维 毅	(出)丝、绸等
1933	美丰洋行		史美和等	(进)呢绒、匹头等
1933	安孚贸易公司		杨厚甫等	(出)杂项商品
1933	利华贸易公司		张 明 等	(进)机器等
1933	大 申 协 记 行		汪 盛 库	(进)食品等
1933	万 义 行		陈治定等	(进)钢铁五金

(续表)

开设年份	行 名	分 行	业 主 或 主要 负责人	进 出 口 的 主 要 商 品
1933	协 和 行	总行美国 旧 金 山	吴鹤云等	(进)化学品
1933	安勒公司		周大纲等	(进)食品
1933	信 记 有限公司		吴 荣 昌	(进)五金,钢铁等
1933	大陆商业 股份有限 公 司			
1934	瑞 华 行		汪士明等	(进)各项杂货,(出)中国土特产品
1934	李朝记行		李朝铨等	(出)各项土特产品
1934	华 商 出 口 行		刘 骏 华	(出)茶叶
1934	罗福公司		Sze Kinting等	(进)呢绒匹头,纸张,杂货
1934	华懋公司		詹德伍等	(进)食品等,(出)中国土特产品
1934	华懋洋行		叶镇焯等	(进)一般商品,(出)一般商品
1934	振 亚 商业公司		张廷忠等	(进)纸张
1934	昌泰公司		钱 悖 科	(进)呢绒
1934	瑞泰丝吐 杂 货 行		吴锦葵等	(出)废丝
1934	义 谦 行		李日照等	(出)茶、府绸
1934	培丰公司		余性本等	(进)橡胶等,(出)废棉等
1934	慎昌华行		陈 寿 昌	(出)烟叶、畜产品等
1934	勤 达 进 出 口 行		胡勤达等	(进)旧橡胶制品,(出)杂货
1934	百 益 贸 易 有 限 公 司		陈其伟等	(进)化妆品等,(出)针织品等
1934	恒新股份 两合公司		童蔡轩等	(进)五金、机器
1934	振 德 兴		刘子言等	(进)呢绒、裘皮,(出)手工艺品
1934	国际物产 有 限 公 司		华立中等	
1935	元 昌 五 金 号		葛豫夫等	(进)木材,(出)木材
1935	茂利洋行		肖瑞明等	(进)布匹,杂货
1935	策基华行	沈 盛 基	(进)呢绒等,(出)丝绸等	

(续表)

开设年份	行 名	分 行	业 主 或 主要 负责人	进 出 口 的 主 要 商 品
1935	华南进出口行		Wan Van T.P.	(进)车胎,伙食等
1935	华孚贸易公司		朱金彩等	(出)草帽
1935	克龙洋行		清友松等	(出)畜产品等
1935	和丰华行		张瑞伯等	(出)草帽、畜产品等
1935	仁立公司		Chu, Keats	(进)毛毯
1935	宝华有限公司		蒋耀宗	(进)五金、钢铁、纸张
1935	联合贸易公司		清友松等	(进)布匹、纸张,(出)畜产品等
1935	惠工行		王慎等	(出)手工艺品
1935	永芳洋行		施永芳等	(进)纺织品、杂货
1935	国利行		阮宾华	(出)手套、花边抽绣
1935	定中贸易公司	纽 约	寿毅成	(进)杂货,(出)手工艺品
1936	义记贸易公司		王谷亮等	(进)铁器、化学品,(出)绸等
1936	北湖孚公司		蔡诚孚等	(进)纸烟
1936	五昌贸易公司		Wu, Y. L. 等	(进)化工西药等,(出)矿砂、丝绸等
1936	宏甦商行		陆生田	(出)畜产品
1936	中国帽坯行		冯明笙等	(出)草帽
1936	华通股份有限公司		郑玉书	(进)棉纱、布,(出)中国土产
1936年前	冠华商行		杨富臣等	(进)五金、布匹、杂货
1936年前	利华草帽公司		邵绳武	(出)草帽
1936年前	全华贸易公司		姚抱真	(进)肥田粉,(出)明矾
1936年前	恒泰公司		Chun K. B.	(进)纸张、五金

(续表)

开设年份	行 名	分 行	业 主 或 主要负责人	进出口的主要商品
1936年前	久 成 隆 洋 行		Chu J. S. 等	(进)化学产品,(出)时绸
1936年前	新 汇 进出口行		陈约翰等	(出)中国土特产品
1936年前	德 华 行		张国威等	(进)油漆等
1936年前	协成公司		赵资惠等	(出)花边抽绣等
1936年前	中华抽绣 公 司		翁伯良等	(出)花边抽绣等
1936年前	协 慎 行		张丽云等	(进)纸张、墨水、印刷品等
1936年前	仁记华行		谢克明等	(进)化学产品,纸张等,(出)布匹、袜子
1936年前	华 泰		陈宝书等	(进)图纸、航海用品等
1936年前	厚生华行		林 作 诗	(出)花边抽绣
1936年前	复荣公司		黄树德等	(出)绣衣
1936年前	同兴公司		Sam Joe	(进)伙食品
1936年前	戴 竹 记 花边公司		戴锡元等	(出)花边抽绣等

资料来源：国民政府实业部国际贸易局出版：《全国进出口商行要览》及业为人提供的资料。

二、西洋庄的来源：华商西洋庄基本有五个方面的来源：即由洋庄商人转化的；由洋行职员、买办、捐客等开设的；由政界、实业界和金融界投资经营的；工厂直接经营的；国外侨商设在上海的分行等。以上五种类型的华商西洋庄以头两种的户数最多，约占西洋庄户数的70%左右。其余三种的户数并不太多，但影响很大。

(一)洋庄商人开设的西洋庄是华商西洋庄的主要来源。这些商人本来就是经营进出口货物买卖的商人，对于推销进口货物和收购出口货物有着极其有利的条件。如新华行是上海有名的永同昌五金店黎润生、先施公司郑昭斌、永安公司郭礼安、广同昌伙食店陈日楠等合资开设的，这些人一向都是向洋行订购货物在市内

销售的,对推销洋货有一定把握。^①又如坤和行的傅其霖原在宁波开设瑞记草帽行,收购草帽售与洋行出口,由于洋行收购草帽非常苛刻,经常亏蚀,因此,一遇机会就自己直接对外出口。^②这些洋庄商人有的为了取得更多利润,有的不满洋行收购出口货的挑剔,在客观条件适宜的时候,也会投资经营进出口贸易。

(二)洋行职员、买办、跑街、掮客等开设的西洋庄在西洋庄中为数最多。如经营电料进口的联华行是丹麦商罗森德洋行职员吴兴豪和该洋行跑街李文翔合资开设的。^③经营茶叶出口的永发行是英发洋行职员唐秉熙和永兴洋行打字员沈镇、上海公升永茶栈大通事黄仲昭合资开设。^④这些人长期接触外贸业务,对商品的进销、国外情况、业务经营都有所了解,为了谋求个人的发展,在当时社会条件下,遇有适当机会,比较容易脱离原来职务、自己经营进出口贸易。这类西洋庄一般资金短绌,开行之初,规模很小,但他们活动能力很强,依靠精打细算,逐步得到发展。

(三)政界、实业界和金融界投资开设的西洋庄,户数较少,但企业的规模很大。经营的商品多属机器、钢铁、火油等工业建设和民生所需并为洋行所控制的大宗商品。如大生纱厂张謇等开设的,以经营机器为主的新通贸易公司;柯菊初、许世英等开设的,以经营火油进口的光华火油公司;朱吟江、张嘉璈等开设的,以经营铁路器材和纺织机为主的合中企业公司等。这类西洋庄,由于投资者的声望和广泛的社会关系,无论在资金方面和商品的进销方面,在一定程度上获得有关方面的支持。同时,由于企业负责人具有一定文化水平和经营国际贸易的业务知识,也易于和国外取得联系。

① 新华行资本主李悦康访问录,1961年8月。

② 坤和行资本主傅其霖访问录,1961年4月。

③ 联华行资本主吴兴豪访问录,1961年9月。

④ 永发行资本主沈镇访问录,1963年5月。

(四)工厂直接经营对外贸易的西洋庄,主要是一些蛋厂和缫丝厂,如茂昌蛋厂、永泰丝厂等,这些工厂的产品原来是售与洋行出口的,在售货与洋行的过程中,不仅要经过买办、行号等许多环节,而且受到洋行的操纵摆布,为了摆脱洋行的束缚,一些条件较好的工厂即自己兼营对外贸易。

(五)国外侨商在上海开设的分行,户数不多,如美国华昌贸易公司、香港冯登记在上海开设的分行等。这些侨商在上海开设分行是为了国外总行的需要,也随着总行的兴衰而变化。及至抗日战争前夕,上海华商西洋庄大量开设起来以后,这类西洋庄实际上已寥寥无几了。

三、西洋庄的一些特点:在外商洋行把持和垄断下开设起来的华商西洋庄,一般都有适应这一客观情况的经营方法。比较突出的有以下几个方面:

(一)许多华商西洋庄冒称“洋行”或聘用“洋人”或与洋人合伙。原盈丰华行协理马叔白叙述他在1929年设行时的情景说:“当时经营进出口者大都是洋人,华人插手于此者极少,有之也大多数是与洋人合资,或聘用洋人主持业务。对于行名,一般均借口经营洋务,名为‘洋行’,以博信誉,借以提高身价”。^①冯登记的老职工麦柱臣说:“中国人与海关、银行、轮船公司等接洽事务往往遭到歧视,所以冯登记总行从香港派一个英籍葡萄牙人萨尔瓦斯(J. A. Salves)到上海担任经理,每月薪金三百元,供给住宅,这在当时算是高薪厚禄了,而中国职员工资最高也不过五十元”。^②新华洋行资本主李悦康说:“招牌用‘洋行’字眼,在当时很吃香,同时也表示这个企业经营的商品是洋货”。^③经营蛋品出口的茂昌公司最初也称洋行,而且重金聘请洋人管理生产和外销,并在上海葡萄牙领事

① 盈丰华行资本主马叔白访问录,1962年8月。

② 冯登记老职工麦柱臣访问录,1961年12月。

③ 新华行资本主李悦康访问录,1961年8月。

馆注册，享受外商在华特权，包括使用三联单在内地收购鲜蛋。^①1920年开设的恒达洋行，资本主施友舫出资银10,000两。为了利用洋人关系，将其中6000两借与美国人恒约翰，作为中美合股，在美国领事馆注册。据施友舫说：“在美国领事馆注册可以受到美国政府的保护，在当时经营业务要比华商方便得多，也容易得到中国商人的信任”。他又说：“如果做洋行买办，也要向洋行交保证金，现在同样出钱，自己也算是老板了，比买办有权，所以我宁愿和洋人合伙”。^②

(二)华商西洋庄或多或少都具有一些经营西方进出口贸易的有利条件，否则经营西方贸易是不可能的。列丰行开设之初，没有那个中国商人肯委托它订购货物，头几批进口货物都是替他父亲开设的几家洋杂货号订购的，只是在业务上作出成绩，同时依靠何家的声望才逐步推开。1914年开设的兴泰行是委托国外掮客代购货物的，支付的佣金高达5%至7.5%，这么大的佣金开支，如果没有自己股东向它订货，根本无法维持。

第三目 西洋庄是在外商洋行控制的隙缝中发生和发展起来的

帝国主义控制下的中国外贸市场，进口是卖方市场，出口是买方市场。因此，华商经营对外贸易，国外关系具有特殊重要的意义。到20世纪，国外一些大的厂商，或者自己派代表到中国开设分行直接推销本企业产品，或者早已和在华洋行建立独家代理、经销关系，中国商人很难插手。在出口方面，一些大洋行的国外客户一般都是外国的大厂大商，纳胃大，能够购买大批量、多品种、等级、规格的货物。上海洋庄商人为了便于货物脱手，争以洋行为靠山，凡出口货物，特别是新上市的商品、名牌商品、奇缺商品，基本上

^① 袁恒通访问录，1961年9月。

^② 恒达洋行资本主施友舫访问录，1961年6月。

尽先满足自己有关洋行的需要，华商西洋庄要取得这些货源比较困难。当然，也有少数条件较好的华商，自己组织生产或到产地直接收购货源，减少了买办行栈等中间环节，能够以低价吸引国外客户，甚至可与国外大户建立关系，获得业务的发展。但是总的来说，华商西洋庄基本是从经营零星商品、小商品、与国外中小厂商建立关系而获得一定发展的。

一、商品的经营：进口货物一般以零星杂项商品为主，即使经营大宗商品，也选其中品种规格比较零星的进口。如棉布，多以花色布为主；五金钢铁以不规则的边角料为主；机器以纺织机、针织机、缝纫机为主等等。这类零星商品，外国生产的厂家很多，产品的品种规格复杂，各有各的商标牌号，又经常变换式样，贸易的金额不大，而手续繁琐，一些大洋行多不作为主要业务，而国外厂商则竞相推销。因之，华商西洋庄得有用武之地。出口货物也以零星土特产品如草帽、花边、古玩等为主。例如，草帽系浙江沿海一带农民的副业生产品，由经营草帽的华商西洋庄发草料给当地农民，经加工后再行收购，运沪出口。手续繁琐，除个别洋行外，一般洋行都不作为主要业务。又如古玩，在外国是一种摆饰品，一货一样，没有统一规格和统一价格标准，凭眼光看货，愿卖愿买，各作各的生意，很少竞争。当时一些大洋行集中经营如生丝、茶、桐油等一类的大商品，不愿在这类小商品上花费很多资金精力。因此，华商经营这类商品比较容易发展，有的甚至在这类商品贸易中居于优势。

二、市场的选择：华商西洋庄为了业务的发展，往往避开竞争激烈的主要市场，趋向次要市场，与中小客户进行交易。如茶叶的主要市场在英国伦敦，以红茶为主，华商最早经营茶叶出口的“华茶公司”一开始即以绿茶销美为主。30年代，美国市场为日本和印度占领，华茶公司以及另一些30年代开设起来的华商茶叶出口行如“永发行”、“华商出口行”、“合中企业公司”等都转向非洲市场，而且大部份售与当地的民族商人，经营府绸出口的“久成志记”

一般也都销往中近东各地，与埃及或叙利亚的民族商行进行交易。^①又如，进口棉花主要来自美国和印度，华商和大棉行无法从美国市场找到合适的客户，只能选择印度市场，一般向印度的小棉花商行购买棉花。

三、时机的利用：不少华商西洋庄在某些有利时机也能获得一定发展。

在第一次世界大战期间的有利时机，华商西洋庄有了很大发展。如列丰行，在大战期间每年营业额扩大到100万两左右，国内订货客户发展到100余户，每年获利10万银两左右。^②冯登记营业额最高时也有100万两左右，据说最大一批桐子油出口曾集中装运6,000桶左右(每桶350斤)。^③

1925年上海发生五·卅惨案，反对帝国主义的群众运动风起云涌，外商洋行受到沉重打击，华商西洋庄有的乘机扩大业务。例如，1917年开设的华商华茶公司，于开创初期，一再亏蚀改组，很难与洋行竞争。五·卅惨案发生后，上海工人罢工。驳船停驶，洋行出口茶叶一时无法运出，华茶公司则乘机大量出口。一些行栈原来只供洋行出口的名牌茶叶这时也卖给华茶公司，美国茶叶大商也来和华茶公司建立业务关系。五·卅群众运动时间虽然短，但华茶公司却乘此时机发展起来，成为与英商怡和、锦隆、协和等洋行并列的上海四大茶叶出口商之一。又如，由政界、实业界和金融界人士投资开设的，以经营电机进口为主的新通贸易公司，在与外商洋行竞争中就是利用“实业救国”、“挽回利权”等为号召，争取业务，受到社会上一定的欢迎与支持。五·卅惨案发生后，上海圣约翰教会学校的部份师生抗议校长卜舫济撕毁我国国旗，退校另创光华大学于沪西，为了不受租界供电限制，自办发电设备，这项设备就是

① 列丰行资本主何积藩访问录，1961年8月。

② 冯登记职工麦柱臣访问录，1961年2月。

③ 华茶公司唐振业、唐斌斌访问录，1961年10月。

委托新通贸易公司承办。当时进口电机有名的美商慎昌洋行投标争取承包，亦未能染指。^①

第四目 西洋庄发展的局限性

华商西洋庄虽然在洋行经营的隙缝中有所发展，但是在经营被洋行控制垄断的大商品时，便要遭到洋行的排挤；另外，资本主义世界的经济危机和外国垄断资本对危机的转嫁，也不可避免地要给落后国家的中小资本以严重的冲击。因此，总的来说，华商西洋庄的发展是有限度的。

一、遭受洋行的排挤：西洋庄经营洋行垄断商品的极少，即使有少数西洋庄插手这些大宗商品，也无不遭受洋行的打击，能够摆脱洋行控制，闯出一个局面也是极其个别的。如新通贸易公司以经营大型电机设备进口为主。当时经营电机设备进口的葛益吉(A. E. G.)和西门子等洋行，对用户采取长期放账的做法，新通资金有限，无力垫付巨额款项，许多订货无力接受，大量借贷，负债累累，到抗日战争前夕，几至破产。^②经营石油进口的光华火油公司在国际石油垄断集团美孚、亚细亚等洋行一再跌价竞销的情况下，资产亏蚀殆尽，被迫破产停业。^③经营蛋品出口的中央蛋厂在怡和、和记等蛋品垄断集团的打击下，对外不得不一再削价出售，对内在怡和等洋行哄抬下，又不得不高价收购鲜蛋原料，同样亏蚀殆尽，被迫破产。另一家茂昌蛋厂，虽然遭受同样打击，但茂昌的前身就是由上海蛋业公会所组成，具有收购鲜蛋的优越条件，经营上重金聘请外国技术和业务人员，在国外设有分行，企业管理得法，终于达成与洋行瓜分市场的协议，摆脱洋行控制，成为蛋品出口大户，^④但这只是个别的情况。

①② 新通贸易公司经理袁丕烈访问录，1961年10月。

③ 光华火油公司经理经易门访问录，1961年11月。

④ 袁恒通访问录，1961年9月。

二、资本主义世界经济危机的冲击：从第一次世界大战到抗日战争前夕，上海华商西洋庄经历了1920年至1921年的“先令风潮”，1929年至1933年的资本主义世界经济危机。在这两次危机中，华商西洋庄遭受很大冲击。

(一) 1920年到1921年间的“先令风潮”：在第一次世界大战前，上海外汇汇率变动较小，一般稳定在规元每两2先令至3先令之间。大战爆发后，由于战争影响，英镑贬值，上海先令汇价步步放长，到1920年2月份，规元每两竟涨达9先令3便士的高峰。^①按规元计，进口洋货非常便宜。而上海由于物资缺乏，市价高涨，经营棉布、五金等字号的洋庄商人，无不利市倍蓰。当时，上海订购进口货的洋庄商人一般资金并不太多，订购货物以布匹呢绒为大宗，其次为五金及其他杂货，由于订货时不须要预付保证金，货到后又以钱庄期票出货，在战时利润刺激下，洋庄商人订购货物节节加码，远远超过本身的支付能力和市场的容纳量。1920年春开始，上海外汇汇率逐步挂缩，“二月间上海规元电汇伦敦之价格，每两九先令三便士，六月间落至四先令六便士，八月间又涨至六先令三便士，此后日益跌落，十二月间落至三先令十一便士”。^②当时上海的洋庄商人向进口商订货，绝大多数都是按外币计价，外汇价格的上落以及关税、栈租、杂费等增减概由订货客户负责。这些洋庄商人在第一次世界大战时期尝到外汇放长的甜头，涨到7先令看9先令、涨到9先令最高峰时还想看11先令。而当外汇挂缩时，却又幻想不久止缩回长，不肯结清外汇。迨缩到3先令时，则已势成僵局，无力结清了。当时有一部份订货，国外尚未装船或者尚未生产，尚可酌赔毁约损失，已装船上路的货物，国外不允取消合约，订货商人亏赔不起，乃不得不一走了之。上海棉布字

① 1920年江海关贸易报告(Exchange & Bar Silver Fluctuation During 1920)

② 1920年海关贸易报告，第50页。

号“倒闭潜逃的达60%以上”。^①华洋进口商受其牵累以致倒闭的也不少,上海称之为“九先令风潮”。当时华商西洋庄户数并不太多,除少数西洋庄外,或多或少都受到风潮的冲击。如华商西洋庄中的列丰行,包括他们经营的十家呢绒洋杂货号在内,损失约100万两银子,列丰资本主何积藩说:有如“患了一次急性霍乱吐泻,元气大伤”。^②1914年开设的“兴泰行”,“历年盈余化为乌有”。^③1918年开设的“新华行”不得不招股增资,另行改组。^④不少华商西洋庄如“商华行”等都被迫歇业。^⑤

(二)1929年至1933年资本主义世界经济危机:1929年至1933年的资本主义世界经济危机,到1931年前后,逐渐波及到中国。当时银价下跌,汇率暴缩,1929年平均每两合英镑2先令 $7^{15}/_{16}$ 便士,到1931年缩至1先令 $6^7/_{16}$ 便士,缩小将近一半,引起金贵银贱风潮。1930年7月国际贸易导报载:“连日金价飞涨,银市惨落,各业均已发生影响,以进口业为最,而各地出口货品,亦因种种关系,非常不振,最近进出口货物日渐减少,仅及往日三分之一”。^⑥

资本主义世界经济危机使上海华商国际贸易业遭受严重冲击,西洋庄中受影响较大的当属生丝出口业,经营生丝出口的纬成、虎林、通运、景星、勤易等公司几乎全部破产或歇业。草帽业于1931年下半年起贸易锐减,价格猛跌,业务一落千丈,无论经营内贸的草帽行栈,还是经营外贸的西洋庄,都脱货求现以维持开支,遭受严重损失。草帽行栈中如天隆、华海、顺余、永丰等,由于维持

① 《棉布商业史》,71页。

② 列丰行资本主何积藩访问录,1961年8月。

③ 兴泰行资本主乐松荣访问录,1961年12月。

④ 新华行资本主李悦康访问录,1961年8月。

⑤ 商华行资本主杜景星、庄智鹤访问录,1961年12月。

⑥ 国际贸易导报,1930年7月10日版,工商消息,6—7页。

不下而倒闭歇业,西洋庄中如正华、隆泰等也破产倒闭,盈丰华行和汉利行则缩小范围转营其他进出口业务。蛋制品出口业在危机期间受到外商垄断集团的扼杀,除中央蛋厂于1931年被迫破产外,茂昌公司也陷于困境,拖欠行庄大笔款项,依靠中国银行、交通银行、上海银行的贷款,发行公司债券,并减发职工工资,勉强渡过难关。茶叶出口业的华茶公司原以绿茶销美为主,据该公司唐振业、唐赋斌称:“到1930年,对美国出口业务逐渐减退,可能是美国经济危机所造成的,那时华茶公司开始向非洲地区打开出路”。^①幸亏绿茶在北非找到新市场,补偿它在美国减少的出口而有余”。^②

第五目 西洋庄在上海对外贸易业中所占地位

上海华商西洋庄的特点:一、资金和规模远较外商为小,开业资金大多数都在20,000元以下,少的只有几千元,甚至有的还是夫妻老婆店,而几十万,一二百万资金的寥寥无几。二、由于经营历史较短、经验不足、各方面的关系较差,而且基础薄弱,企业不够稳固。如规模最大的新通贸易公司:“创办伊始,没有固定业务,营业范围从进口粮食、纸张、玻璃、机器以至汽车、灭火机、小五金等等,无所不包,搞得杂乱无章,看到颜料进口的生意赚钱,也见猎心喜,特辟靛青部,损失全部资金的四分之一以上。直到与瑞士卜郎士电机厂(Brown Boveri & Co. Ltd.)签订合同。取得该厂在华独家经理权,从此电站业务才成为新通的主要业务”。^③又如华茶公司:由于经验不足,第一批业务是采办“盒装”茶叶运销美国,结果全部蚀光。三、华商西洋庄经营的商品包罗万象,举凡进口的各种五金钢铁、化学产品、西药、各种机器、纸张、香烟、呢绒匹头、文具、办公用品、建筑材料、铁路器材、照相材料、体育用

① 华茶公司唐振业、唐赋斌访问录,1962年3月23日。

② 海关《Decennial Report》1922—1931,上海。

③ 新通贸易公司经理袁丕烈访问录,1961年10月。

品、化妆品、电料电器、各种食品、婴儿用品、香精、油漆，钟表、洋酒以及其他各项洋杂货；出口的丝、茶、蛋品、猪鬃、羽毛、肠衣、裘皮、芝麻、豆类、花边抽绣、草帽、草制品、古玩、瓷器、府绸、废丝、废棉以及各种手工艺品和土特产品等；无所不包。在商品的选择上，正如盈丰华行资本主马叔白所说：“选择商品的对象，并无一定的统筹规划，随时，随商品，随自己的能力，经常在变化。……关键在于自己的条件，从有利、易搞、风险小这几点来考虑”。^①正是由于华商西洋庄都属于中小户，经营的商品又是极其繁多，经常变换不定，因此，同属国际贸易业，但各户分散在不同商品行业中，彼此互不联系，共同利益并不显著，相互矛盾也不突出，直到抗日战争前夕，仍未组成国际贸易行业的同业公会组织。对于华洋经营比重，过去没有一个完整的统计资料，业内人也很难提出一个精确的数字。现以1936年为例，根据业内人提供的材料，结合国民党政府实业部国际贸易局对华洋商的调查和海关各项进出口商品的贸易统计，将西洋贸易中（包括对日贸易）几项重点商品的华洋经营比重，分进口和出口，粗略估算如下。

一、进口方面：现将占上海进口贸易一半的几项重点商品的华洋经营比重，列表如下（见表中 12-52）。

在表上占上海从西洋（包括日本）进口将近一半的8项大宗商品，1936年华洋商人共进口24,850万元。其中华商西洋庄进口1,779万元，占7%左右，外商洋行进口23,071万元，占93%左右。其余半数商品计26,087万元，种类繁多，零星复杂。这些商品，不仅为一般大洋行所兼营，而且华商西洋庄面对着户数众多的中小洋行的竞争，能够占到的份额估计也仅7%左右，约1,826万元。因此总计，上海华商西洋庄1936年从西洋进口3,605万元，比重当在7%左右。

^① 盈丰华行协理马叔白访问录，1962年8月。

表中 12-52

1936年上海从西方(包括日本)

进口重点商品中的华洋比重 单位:法币万元

商品名称	进口总值	占进口总值的%	华商西洋庄		外商洋行	
			户数	%	户数	%
上海西洋贸易进口总值	50,937					
五金钢铁	6,273	12.3	29	10	106	90
纸张	2,993	5.9	25	10	63	90
棉花	3,457	6.8	2	9	22	91
机器	3,260	6.4	22	8	101	91
化工西药	2,807	5.5	19	5	91	95
车辆	2,229	4.4	5	2	40	98
染料颜料	2,413	4.7	—	—	19	100
烟草	1,418	2.9	—	—	28	100
共计	24,850	48.9				

资料来源:①访问业内人估计;②实业部国际贸易局1937年编制的《全国进出口贸易要览》;③海关贸易统计报告。

注:①染料和颜料项下,只包括安尼林染料,人造靛和硫化元三项。

②上表所列户数,系指经营各该项商品的户数而言。由于进出口商类系多种商品经营,一户往往分列于几个项目之内。因此,上表各类商品的经营户数相加,并不等于华洋进出口商的总户数。

③各类商品经营的户别,系根据《全国进出口贸易要览》综合编制,该书系由国民党政府实业部,国际贸易局按照进出口商填表自报编制而成,所填“经营的商品”系指经营的业务范围,由于外贸进出口商经营的商品经常变换,因此1936年各户是否确有该项商品进口,并不能完全肯定,但大体是如此。具体户名详见下文。至于少数内贸兼营商的户数不计在内,但进口货值则估算在华商项内。

二、出口方面:占上海对西洋出口贸易约66%的几项大宗商品,华洋商经营比重列表如下:

1936年上海输往西方(包括日本)

大宗商品的华洋比重表 单位：法币万元

商品名称	出口总值	占出口总 值的%	华商西洋庄		外商洋行	
			户数	占出口总值%	户数	占出口总值%
上海西洋贸易出口总值	33,371					
桐油	6,780	20.3	8	1	25	99
丝	2,926	8.8	3	25	40	75
茶	2,450	7.5	20	12	45	88
皮革	2,101	6.3	13	5	39	95
芝麻	1,790	5.4	8	5	17	95
蛋制品	1,623	4.9	11	35	24	65
花边	1,315	3.9	35	20	50	80
猪鬃	1,550	4.6	19	10	27	90
肠衣	741	2.2	9	10	22	90
草帽	355	1.1	42	70	24	30
羽毛	340	1.0	12	15	15	85
共 计	22,011	66.1				

资料来源和备注与进口同。

以上占上海输往西洋(包括日本)约66%的11项大宗商品,1936年华洋商出口总值22,011万元,其中华商西洋庄出口2,650万元,占12%,外商洋行出口19,361万元,占88%。其余对西洋出口的商品比较零星,计值11,360万元,华商西洋庄估计约占10%,计1,136万元,经营的商品多集中于废棉、府绸、工艺品、草制品、地毯、羊毛、古玩、麝香、大黄以及其他各类杂项商品。总计上海华商西洋庄1936年对西洋出口共3,786万元,占11.3%左右。

华商西洋庄对西洋出口贸易比进口贸易的比重较大。1936年进出口合计共7,391万元,约占上海对西洋贸易的9%左右,远较外商洋行为低。

第三节 茶叶出口业

第一目 贸易概况

一、茶叶出口和生产进一步衰退：茶叶原是中国出口的一项主要商品。鸦片战争前在世界市场上处于独占地位。鸦片战争后，西方国家抢购中国茶叶达到炽热程度。19世纪后期，由于印度、锡兰、爪哇、日本等地茶叶生产的发展和在世界市场上的竞争，华茶出口盘旋下降。到1900年下降为147.3万担，计2647.8万关两，按量仅及1894年的76%，在世界茶叶出口量中下降到只占30%。及后更一蹶不振。第一次世界大战期间，受俄国革命和英国战时管制的影响，出口大幅度下降，1918年下降到40.4万担，计1406.7万关两，仅占世界茶叶出口量的7.6%，出口货值甚至低于鸦片战争前的水平。20年代末，华茶出口开辟非洲市场后，贸易虽有上升，但在1932年，出口量也仅65.4万担，计2476.2万关两，仅占当年中国出口货值的5%，占世界茶叶贸易量的9%。

表中 14-54

中国茶叶出口量值变化表

单位：千担
千关两

年份	数量	占世界茶叶出口量的%	金额	占中国出口总值的%
1894	1939		33,197	25.9
1900	1473	30.5	26,478	16.7
1918	404	7.6	14,067	2.9
1921	430	8.8	12,606	2.1
1932	654	9.-	24,762	5.-

资料来源：① 数量金额摘自各年海关贸易统计报告。

② “占世界茶叶出口量的比重”，摘自威廉·乌克斯著，前引书，下册，119页之附表。

注：1894年加海关贸易报告中附加的，经由樊域出口的7.7万担，134.2万关两。1900年加经由樊域出口的8.9万担，10.33万关两。

1919年、1936年中国茶叶生产量值的估算与1894年的比较表

单位：万美两

	1894年		1919年		1936年		1919年比1894年增减		1936年比1894年增减	
	数量	占量的%	数量	占量的%	数量	占量的%	数量	金额	数量	金额
内销	171.48	44.31	200.-	72.3	204.55	76.-	+28.52	+1,779.-	+33.07	+1,799.65
外销	(193.9)		3,317.63	(61.6)			-124.00	-1,078.30	-132.30	-1,349.63
合干毛茶	215.44	55.7	76.66	27.7	64	24.-	-138.78		-151.44	
产量	386.92	100	4,784.64	276.66	100	5,485.74	-110.26	+701.10	-118.37	+450.02

编制说明：

内销量：1894年按4.15亿人口，平均每人消费茶叶0.5市斤估算。

1919年按4.4亿人口，人均消费茶叶0.55市斤估算。

1936年按4.5亿人口，人均消费茶叶0.55市斤估算，以一关担合1.21市担折算。

外销量：括弧内是实际出口量，按10%折耗，回复成干毛茶以便在估算上与内销口径一致。但1936年毛茶，茶梗等出口数量增多，扣除4万担不予折耗。1894年的出口量包括经樊城的出口量，比海关统计多7.7万担。

价格：外销价格按海关统计平均价计算，即1894年为每担17.11关两，1919年为32.46关两，1936年为31.94关两。内销价格按外销价一半估算。

生产量：茶叶生产基本是商品生产，因此内销量和外销量的总和即作为生产量的估算。

甲午战争后,中国外销茶叶的进一步衰退,直接影响到中国的茶叶生产。现按上篇第一章、第二节、第三目茶叶产量的估算方法,将1919年和1936年茶叶产量和产值与1894年比较,列表如上(见表中15-55)。

从表中可以看出,甲午战争后,随着华茶外销的衰落,国内的产量也大幅度减少。与1894年比较,1919年减少110万关担,1936年减少118万关担。在全国茶叶生产中,和甲午战争前相反,内销量所占比重逐渐增长,而外销量则由1894年占全国产量的56%下降到1919年仅占28%,再下降到1936年的24%。

二、贸易国别的变化:华茶向来以销英为主,约在19世纪90年代初,改以销俄为主,到20世纪30年代又以销北非地区为主,美国则始终是华茶的一个重要市场。

表中 16-56

华茶外销的国别地区变化表 单位:千担
千关两

年份	出口量	出口值	外销国别地区的百分比				
			英国	美国	俄国	北非	其它
1894	1,939	33,176	16.77	21.99	45.29		15.95
1913	1,442	33,937	6.03	11.74	50.59		31.64
1920	306	8,873	12.99	28.16	4.48		54.37
1931	703	33,253	10.62	9.98	26.19	30.93	22.28
1936	616	19,680	10.33	8.77	9.23	45.71	25.96

资料来源:各年海关贸易统计报告。

说明:国别比重是按金额计算,“其它”栏内主要是香港和东南亚一带,香港是转运港,实际上有大部份是转运到英美欧洲大陆等西方国家。

英国是世界最大的茶叶销售市场。在第一次世界大战期间,施行战时统制,“非英属地出产之茶叶,亦在禁止进口之例。”^①又於“一九一九年采行优惠制度,凡帝国自产之茶减去二便士,而其他

① 威廉·乌克斯著:前引书,下册,69—70页。

国家所产者仍须照纳全税”。^①使华茶销英更形衰落。1930年，世界茶叶的贸易量约90,000万磅(生产国内销不在内)，半数以上是运销到英国的，其中从印度和锡兰输入的达44,267万磅，占英国茶叶进口的81.8%，而从中国输入的约875万磅，仅占英国茶叶进口的1.6%这样一个微不足道的地位。^②

俄国自19世纪末即成为华茶最大的销售国，1913年华茶输俄占全国茶叶出口总值的50.59%。1917年俄国爆发十月社会主义革命，华茶输俄大量缩减，到1923年仅占中国茶叶出口总值的1.51%，几近绝迹。1925年苏联设立协助会，统一经营，恢复华茶贸易，但数量已不如前。

美国也是华茶的一个传统市场，华茶销美以绿茶为主。美国人饮茶不如英人那样讲究，也不限于绿茶。20世纪美国绿茶市场大部份已为日本占领。红茶基本来自印度和锡兰等地(从英国输入的红茶也是产自印、锡)。华茶在美国市场日形衰落，以1930年为例，美国进口的茶叶，英、印、锡占59.25%，日本占24.67%，华茶仅占6.68%。^③

非洲是第一次世界大战后新发展起来的茶叶市场，以绿茶为主，主要在北非，其中摩洛哥逐渐发展为华茶销售的主要市场。这些地区的人民嗜饮中国绿茶，在第一次世界大战前多数由英国转口输入，战后逐渐改由中国直接进口。中国海关直到1931年才开始有华茶输往北非(摩洛哥、阿尔及尔)的单独统计，这年出口到北非的茶叶达15.98万担，其中99%是绿茶(包括部份毛茶)，输非绿茶要占全国绿茶出口总额的46%。^④非洲在世界茶叶销售市场中并不算大，据估计，非洲最大的茶叶销售市场摩洛哥，1937年进

① 威廉·乌克斯著：前引书，下册，60页。

② 关觉农著：《华茶俄销问题》。摘自《国际贸易导报》民20，卷2，10号。

③ 威廉·乌克斯著：前引书，下册，135页。

④ 1931年海关贸易统计报告。

口茶叶 1,821.2 万磅,仅合当年英国进口茶叶 48,772.1 万磅的 3.73%。^①但在华茶出口衰落中却是一个主要市场。

三、茶叶出口品种和价格的变化:

(一) 出口茶叶的品种繁多。按大类主要有红茶、绿茶、砖茶等三种。红茶是世界茶叶贸易最主要的品种。1880年中国红茶出口最高时曾达 166.1 万担,占当年华茶出口总量的 80% 左右。以后逐渐下降,到 1936 年出口仅 15.9 万担,只及 1880 年的 10%。红茶出口的萎缩是华茶出口贸易衰落的主要标志。绿茶在早期出口贸易中数量较少,所占比重不大。甲午战争前盘旋在 20 万担左右,比重不到 20%。20 世纪 20 年代,绿茶出口数量虽略有增长,一般也只在 30 万担左右。随后,销欧红茶和销苏联砖茶缩减,绿茶出口比重相应有所增长。30 年代,中国绿茶出口转向非洲市场,比重虽继续增长,但直到 1936 年,绿茶出口仍只 25.8 万担,比重虽增长到 42%,但仍低于第一次世界大战前以销美为主时的水平。这也反映非洲市场的狭小。砖茶几乎全部销往俄国,1903 年曾高达 62.6 万担,占茶叶出口总量的 37.31%。第一次世界大战后,受俄国革命和日本竞争的影响,出口大幅度减退。

表中 17-57
华茶出口品种结构的消长变化简表
单位:千担

年 份	总出口量	红 茶		绿 茶		砖 茶	
		担数	占总量 %	担数	占总量 %	担数	占总量 %
1887	1,314	1,025	78	223	17	65	5
1894	1,862	1,217	65	233	13	408	22
1903	1,678	749	45	302	18	626	37
1913	1,442	542	38	277	19	616	43
1921	430	136	32	268	62	24	6
1931	703	171	24	293	42	167	24
1936	616	159	26	258	42	152	25

资料来源:各年海关贸易统计报告(由襄樊陆路对俄出口未计算在内)。

注:1931 年和 1936 年分别有 10% 和 7% 属于出口的茶末茶梗等杂茶。

^① 威廉·乌克斯著,前引书,下册,132 页。

(二) 茶叶出口价格是一个复杂的问题。一是品种不同, 价格各异。通常是绿茶价比红茶高, 而砖茶价仅及红茶的一半多些。由於各类不同价格茶叶出口数量的消长变化, 以致历年茶叶出口的平均价格就没有一致的标准。其次是海关统计的计价和关税减免的变化。从1867年到1903年, 海关计价以市价为标准, 即不包括关税、出口商利润及费用; 而从1904年以后, 则海关以离岸价为计价标准, 即包括关税、出口商利润及费用。前后口径不一。另外, 关税在天津条约时定为每担2.5两, 1902年起减为1.25两, 1918年起又改为免税出口, 价格的可比性偏离。最后, 特别是汇率的变化对价格的影响更大。自19世纪70年代后, 银价持续跌落, 茶叶出口价格如以海关两表示, 跌幅不大, 战后有所上涨, 但如折成英镑则跌幅较大。

兹将华茶总的平均价格和红茶平均价格列表如下:

中国茶叶的出口价格变化表

表中 18-58

年份	汇率 (关两/ 英镑)	各类茶叶平均每担出口价格①				红茶平均每担出口离岸价格②			
		关两	指数④ (按关两算)	合 指 数 英镑(按英镑算)	指 数 (按英镑算)	关两	指数④ (按关两算)	合 指 数 英镑(按英镑算)	指 数 (按英镑算)
1867	6/9, 3/4	23.60	109	8.04	115	27.06	113	9.22	119
1871	6/6	21.57	100	7.01	100	23.95	100	7.78	100
1894	3/2, 3/8	17.11	79	2.74	39	22.60	94	3.66	46
1913	3/0, 1/4	23.53	109	3.55	51	26.43	110	3.99	51
1920	6/9, 1/2	29.-	134	9.85	141	24.91	104	8.46	109
1936	③1/2, 3/8	31.95	148	2.98	42	32.18	134	3.-	39

资料来源: ① 根据各该年海关统计的出口值÷出口量, 得出。1867年和1871年关册原按银两统计, 现按1,114折成关两。又1867年、1871年及1894年海关统计以市场价格为依据, 1913年、1920年及1936年均是离岸价。

② 红茶离岸价格是按市场价格+8%+关税(每担2.5两)算出。1904年后, 海关以离岸价作为计算标准。

③ 1936年的汇率每法币折合英镑的汇价; 海关统计原是法币数, 现按1关两合1.558法币折成关两。

④ 以1871年出口价格为100%计算。

四、上海在茶叶出口贸易中的地位：鸦片战争后，中国出口茶叶的产区日益扩大，到 19 世纪后期，主要产区已经遍及福建、浙江、江苏、安徽、江西、湖北、湖南各省的许多县份。福建省的武夷红茶早在鸦片战争前就是西方来华搜购的主要商品；浙江绍兴府所属嵊县、新昌等 8 县盛产绿茶，以平水镇为主要集市，是外销有名的平水绿茶；安徽徽州所属婺源等 6 县也是出口茶叶的主要产区，其中除祁门生产红茶外，其余 5 县都以绿茶闻名，以芜湖的屯溪为集散地；其他江西宁州的红茶，湖南长寿街、湖北羊楼峒等地的茶叶都驰名中外。上海在地理上与浙、皖、赣和福建北部等茶叶产区接近，交通便利，于开埠后即迅速成为华茶的最大出口口岸。1853 年，太平军进入江南，大部份茶叶取道福州出口，福州市场一时有所扩大。自销英红茶衰落，对俄茶叶出口扩大，俄商在汉口、九江设立砖茶厂，两湖茶叶大量运至汉口，由俄商制成砖茶出口，这时汉口成为茶叶出口的主要市场。第一次世界大战后，茶叶对苏联出口直线下降，绿茶成为销美和北非的主要商品，安徽的屯溪绿茶和浙江的平水绿茶就近运至上海出口，上海又成为茶叶的主要出口市场。上海茶叶出口的兴衰情况，列简表如下：

上海各年茶叶出口数量占全国的比重表

表中 19-59

年 份	全国出口量	上海出口量	上海占全国比重
1855	112,600 千磅	80,221 千磅	71.24%
1894	1,862 千担	457 千担	24.54%
1913	1,442 千担	927 千担	64.28%
1921	430 千担	270 千担	62.79%
1931	703 千担	519 千担	73.83%
1936	616 千担	439 千担	71.27%

资料来源：1855 年根据马士著：前引书，第 413 页，附表，其中全国出口量原著说明系估计数，其余年份根据各年海关贸易统计报告，由襄樊陆路对俄出口未计算在内。

第二目 以洋行为主体的城乡剥削网

洋行在收购茶叶中的巧取豪夺是通过买办、上海行栈、产地茶号,加之于茶农的,这是茶叶收购的基本流通环节。茶农是茶叶的生产者,产地茶号是出口箱茶的加工商。从茶农到茶号经营的是原料毛茶,从茶号、茶栈到洋行经营的是出口成品箱茶。层层剥削转嫁,最后强加到农民身上,严重打击了茶农生产的积极性,影响茶叶的生产和出口。

一、洋行的操纵和掠夺:鸦片战争后,初到上海的外商洋行几乎没有不经营茶叶出口的。最多的是英商洋行,其次是美商,另有个别几家其他国家的洋行。对俄出口,先由俄商把持,后由苏联的协助会统一经营,英美洋行和华商都无法染指。进入20世纪,各类新的出口商品增多和扩大,经营茶叶出口的洋行逐渐减少,但仍以英商占主要地位。据吴觉农先生调查资料:1936年“上海之茶叶出口行家,其中英商11家,华商7家,印商4家,波商3家,德、俄、丹、瑞、法各1家”。^①

表中 20-60

1936年上海茶叶出口商的经营比重表

单位:公担

国籍	户数	出口数量	占上海出口比重	备注
英商	11	153,627	73.76	其中大户为锦隆、怡和、协和、同孚等洋行,大户为华茶公司,其余为永发、合中,另外欧丰、永大、信记、中国四户,实际上并无业务,系永兴洋行协助会
华商	7	22,533	10.82	
法商	1	5,205	2.50	
苏联	1	4,419	2.12	
其他	10	22,490	10.80	
合计	30	208,274	100	

资料来源:吴觉农:《一年来之茶业》,摘自《国际贸易导报》,1937年第九卷、第一号。
注 海关统计,上海这年出口量为265,419公担,较吴文多57,145公担,估计吴文系1—11月的数字,因本资料刊登于1937年1月15日之国际贸易导报,在时间上不可能包括1936年全年数字。而且原文在谈到全国出口量时,也只提十一个数字。

① 吴觉农:《一年来之茶业》,载《国际贸易导报》1937年,第九卷,第一号。

上表中英商锦隆和怡和两洋行规模最大，分别占上海茶叶出口的 32.48% 和 15.65%。其次为英商协和与同孚洋行。法商永兴洋行于 1923 年开始设立茶叶出口部，经营茶叶对非洲出口，出口额在 1936 年占上海茶叶出口的 2.5%。

锦隆洋行原来是英商金氏(W. W. King)于 1878 年开设的一家小洋行，专营茶叶出口。后由其子(W. S. King)继任。1918 年英国大茶商 Harisons & Crosfield 和美国大茶商 Irwing-Harison-Whitney Inc. 加入，与 W. S. King 合股，改名为 Harisons, King Irwing, Ltd.，中文行名仍称锦隆。这两家英、美大茶商本身又是联号，在世界各茶叶产销市场都有自己的分支机构。仅美国 Irwing, Harisons, Whitney, Inc.，在日本和台湾就有分行 12 处。1932—1933 年度它从日本出口的茶叶占日茶出口量的 1/3 以上。^①锦隆洋行自从和这两家世界大茶商合伙经营后，遂一跃而为经营中国茶叶出口数一数二的大户。

怡和洋行在中国经营茶叶出口贸易有百余年的历史，在世界主要茶叶产销市场设有分行或联号，在中国的茶叶出口市场如汉口、九江、福州、上海都有分行。它和锦隆洋行轮流担任上海外商茶叶公会(Tea Association)的主席。

洋行在收购茶叶交易中的巧取豪夺和买办的敲诈勒索早在 19 世纪后期即沿袭成习，并形成种种陋规。简略述之，有装船银子(即装船后再付货款)，压低收购价格，九九五扣息，吃磅(即克扣重量)，样茶(强取样品)以及名目繁多的代办费用、浮支等等。

二、茶栈：茶栈属于牙行性质，专代内地茶号售茶与洋行从中收取佣金。在早期，间或亦自营进销。约在 1906 年，茶业会馆规定：只能代销取佣，不得自行买进客货^②。及后又规定，新茶栈

^① 威廉·乌克斯著：前引书，下册，第 86 页。

^② 朱衍庆访问录，1961 年 8 月，朱是震和茶栈经理。实际上茶栈有时也买进客货，如到年底，客货仍未能售出，茶栈也自行买进，但这种情况并不太多。

入会须缴存 2000 两保证金于会馆，非会员则不能雇用通事与洋行直接交易。^①当然，洋行也不向非茶业会馆会员买货。买办的一个任务就是识别通事是否属于会员的人。^②于是封建行会同外商洋行相互勾结，把持了上海出口茶叶的货源。

上海茶栈以平水和安徽两帮为主。平水帮经营浙江绍兴等地的绿茶，以平水镇为中心，徽帮经营祁门红茶和屯溪绿茶。上海茶栈户数不多，1932 年至 1934 年间为 18 户，资本总额 85.8 万元。^③1936 年减至 13 户，资本总额 56 万元。^④茶栈自有资金不多，主要向钱庄贷款，转借给茶号。茶栈向钱庄借款，较长期的（三月或六月），通常每 1,000 两每月利息七八两之谱。^⑤而上海茶栈向内地茶号放款的利率大多是月息一分五厘，即每千两每月 15 两。所以业中人称，茶栈是一分进，一分半出。^⑥从中获取利率差额。1936 年，上述 13 户茶栈贷款给茶号的总额达 405 万元，约为资本总额的七倍。由于茶叶采摘制造有先后几批，茶号资金一年约有三四次周转。上述 13 户茶栈的营业额即达 1,467 万元，约为放款额的 3.6 倍，为茶栈自有资金的 26 倍。

茶栈例于每年初春派人到平水、祁门、屯溪等产茶区，携带银票向茶号放款。茶号一经接受茶栈贷款，产品即归放款茶栈代售。借款单据一般有这样的说明：“全帮或逾原定箱额一概投交××宝栈出售”。^⑦茶栈一面凭贷款取得茶号产品的代销权，一面又凭洋行不向非茶业会馆会员进货的惯例，垄断上海外销茶叶的货源。

① 国民政府，实业部，国际贸易局：《茶》，第 241 页。

② 锦隆洋行买办间职员李乃昌访问录，1963 年 5 月。

③ 上海市商会编：《茶业》，1935 年出版。

④ 国民政府，实业部，国际贸易局：《茶》，第 272—273 页。

⑤ 上海商业储蓄银行编：《茶》，第 63 页，1931 年版。

⑥ 震和茶栈经理朱衍庆访问录，1961 年 8 月。

⑦ 上海商业储蓄银行编：《茶》第 61 页。按这里所谓“帮”是茶叶业的行话，即是“批”的意思。“全帮”即全批。茶号出货往往分批，每批若干箱，一批称一“帮”，全部称“全帮”。

茶栈对茶号的盘剥，一是佣金，二是利息，三是陋规（如力驳，洋水、茶样等）（见上篇），其中力驳收入一般作为茶栈职工的变相工资（茶栈对老司务等一般只供膳宿不给工资）。由于茶栈是代销性质，所有洋行和买办的剥削只是由茶栈出面承担后，全部转嫁给茶号。但遇茶号亏损时，茶栈则有吃倒帐的危险。有所谓“号胜则栈盈，号败则栈亏”之说。

三、茶号：茶号是产地外销茶叶的制造商。经营者多为本地具有资产和势力的绅商，实际上大多数是地主，甚至是恶霸地主。^① 茶号自己的资本很少，大多是从借贷而来，户数不少，但每户的产量不多。祁门的茶号，“普通资本出于自筹之数不过1/3，其余大多数均向上海及九江茶栈借贷而来。”^② 1936年祁门茶号133户，平均每户制红茶242.4箱（以两箱合1担计算，约121担）。^③ 平水的茶号，除向上海茶栈借贷外，向农民购茶“历来均属半现半欠”。^④ 屯溪的茶号“平均每号资本均折五万元，……其中十分之六为向茶栈借贷而来。”^⑤

茶号向茶农或茶贩收购毛茶，一般都通过乡镇的茶行，也有的茶号在主要村镇临时设庄收购，但也要通过茶行。茶号对农民的剥削方法，一般是使用大秤，以漕平22两作为1斤，有的用对折秤，有的甚至用倒三七秤，即10斤作为3斤。^⑥ 茶号有时也放高利贷，茶农在冬季困于经济，多向茶号借贷，来春无法偿还，即将茶叶抵

① 震和茶栈经理矢衍庆称：他所认识的不少茶号主，解放后，因是恶霸地主而被镇压。

② 傅宏镇：《祁门之茶业》。摘自《国际贸易导报》，1933年，第五卷，第五号。

③ 吴觉农：《一年来之茶业》。摘自《国际贸易导报》，1937年，第九卷，第一号。

④ 傅宏镇：《浙江平水茶业衰落原因之探讨》。摘自《国际贸易导报》，1936年，第八卷，第十一号。

⑤ 傅宏镇：《皖浙新安江流域之茶业》。摘自《国际贸易导报》，1934年，第六卷，第七号。

⑥ 吴觉农：《中国茶叶复兴计划》。

补,月息2分。①有些茶区,如平水采用半现半赊,茶号“盈则按欠照付,亏则折减偿还,甚有分文不名。”②在祁门压价情况特别严重,有一惯语:“早晚时价不同”。1932年“水毛茶,最高者120元一担,最低30元,时间相距,仅有两星期。”③

茶号虽然想尽一切办法剥削农民,但无法掌握茶叶的销售价格,而且洋行、买办和茶栈的种种陋规勒索,均取之于茶号,因之也时有亏蚀之虞。所以在经营上往往视上年的盈亏以定今年的取舍。盈则继续经营,亏则停止不干,把制茶作为临时性经营,投机性较大,资金不易积累,始终停留于小手工业生产的规模。而茶农则是这条以洋行为首的剥削网的最终受害者。以致“疏放茶园管理,粗暴采摘”。中国茶叶生产和出口贸易的衰落,同这条剥削网的存在有着直接的关系。

茶叶从生产到出口,其中被剥削的程度究竟有多大?需要支付那些陋规和费用?试举1933年上海一家茶栈开给祁门茶号的一纸费用清单如下,并予以分析说明

“××洋行××二五茶74件,下一件又卅斤,交73件,净重3,515斤,每担洋90元,计洋3,163.50元。”

付九单(指代付九江单据费)	大洋61.92元
1 过费	大洋4.07元
2 钉裱(钉箱及裱糊费)	大洋2.22元
3 水险	大洋16.25元
4 趸力	大洋2.37元
5 饶支(指在饶州转运时的费用)	大洋36.00元
6 湖口划子	大洋0.40元
7 汇水贴现	大洋0.61元
付支单	大洋253.51元
8 水脚	大洋82.91元

①③ 吴觉农,胡浩川,《祁门茶叶复兴计划》,摘自《国际贸易导报》,1933年11月。

② 傅宏镇,《浙江平水茶业衰落原因之探讨》,摘自《国际贸易导报》,1936年,第八卷,第十一号。

9 码头捐	大洋 5.18 元
10 报关	大洋 1.18 元
11 验关	大洋 0.70 元
12 力驳(74 件每件 0.20 元)	大洋 14.80 元
13 栈征	大洋 3.11 元
14 公磅	大洋 2.56 元
15 九九五扣息	大洋 15.92 元
16 打包	大洋 8.18 元
17 楼磅(洋行茶楼过磅手续费)	大洋 1.53 元
18 修箱	大洋 6.13 元
19 另加(指修箱另加)	大洋 7.00 元
20 检验费	大洋 3.90 元
21 茶楼补办 ^①	大洋 18.00 元
22 关破代补	大洋 1.75 元
23 保安	大洋 6.33 元
24 出店	大洋 1.04 元
25 商律	大洋 0.89 元
26 思恭堂	大洋 1.04 元
27 公估	大洋 0.44 元
28 焊口	大洋 1.04 元
29 订裱	大洋 4.09 元
30 航空捐	大洋 1.58 元
31 祁门同乡会捐	大洋 1.04 元
32 茶栈佣金	大洋 63.27 元

资料来源：金陵大学农学院编：《祁门红茶之生产制造与运销》。

这批茶叶在祁门装出时系按 18 两作为 1 斤，计 3,491 斤，如按正常的 16 两一斤计，则实重应为 3,927 斤。而售出重量仅按 3,515 斤计，损失达 412 斤，按 90 元一担计算，合 370.80 元。加上茶栈放款给茶号的利息估计约 135 元，连同上述 32 项开支 315.79 元，这批茶自祁门到上海的全部开支共 821.59 元，占茶叶

^① 从原箱中抽取小样，名曰检验，实际上多数为洋行茶楼所窃取，所缺斤两按价计算。此处让窃茶叶 20 斤。

售价的26%。这就是业内人所说的：“茶价八折”。当然，在这些费用开支中，也有部份如运费、打包、力驳、修箱、钉袂等属于正常的生产性费用，但即使在这些生产性开支中也有虚浮不实之处，如运费等，茶栈有内扣佣金，修箱一项，不管箱子是否破损都要付修箱费，甚至买办在洋行栈房故意打破箱子窃取茶叶，不但要收取修箱费，还要收取茶楼补办费；其他如打包、钉袂、力驳等，买办和茶栈不仅有佣金，而且虚浮数额不小，不尽属实。在这笔821.59元售价总值26%的陋规和费用中，从低估计，洋行、买办、行栈所得份额，以及所需生产性费用，大致如下：

洋行得285元。占售价的9%（包括每担吃磅6斤，取样80斤，共300斤，折价270元。加九九五扣息15.82元）。

买办得123元。占售价的3.9%（包括样茶约112斤，折价100.80元。加上茶楼补办和楼磅19.53元。加上打包、修箱、钉袂等25.40元的10%计2.54元）。

茶栈得132元。占售价的4.17%（包括佣金63.27元，高利45元，代付运费等佣金10%计14.27元）。

运销费160元。占售价的5.06%（包括运费、修箱、打包等净额）。

其他费用121元。占售价的3.8%（包括保险、钱庄利息和各项例捐）。

上述数字仅表明一个大概情况，不很精确。而且不同交易，情况也有差别。洋行、买办明取暗偷的茶叶，多少也不尽相同。但从上述数字可以看出，占售价总值26%的费用中，洋行、买办、茶栈的剥削要占到15—20%。

第三目 上海经营茶叶出口的华商西洋庄

一、行业概况：上海经营茶叶出口的华商西洋庄约20余户。其中大多数是以经营其他商品为主，兼营茶叶的，遇有适当机会偶然做几笔。有的本来并不经营茶叶出口，及后新股东带来茶叶的产

销关系,才开始兼营茶叶出口。如鼎丰洋行、和丰华行、美华洋行、壬丰华行、欧丰洋行、汇丰华行、宇达商行等都是经营草帽、手工艺品、畜产品等商品的出口商;茂昌公司是蛋品出口商;宝丰肇记行是羽毛出口商;义谦行是府绸出口商;广昌商业公司、合众贸易公司、德兴洋行、昆昌华行、信记洋行、三丰行等都是各类商品都做的进出口商等。合中企业公司是机器进口商,1933年欧丰洋行和壬丰华行的老板刘峻恒、刘峻泰兄弟入股后,开始兼营茶叶出口。以茶叶出口为专业的正规西洋庄只有华茶公司、永发行和华商出口行等3户,①其中华茶公司开设最早,规模最大,其他2户都是30年代开设起来的小户。下面是3户以茶叶出口为专业的西洋庄的简况:

户名	开设年份	开业资金	主持人
华茶公司	1918	100,000两	唐翘卿、唐叔璠、唐季珊
华商出口行	1930		李邦贤
永发行	1933	3,000元	唐秉熙、沈镇、黄仲昭

(一) 华茶公司: 华茶公司是开设最早、规模最大的一家华商茶叶出口行。1936年它出口的茶叶约占上海茶叶出口总值的9%左右,仅次于锦隆、怡和两家洋行。创办人唐翘卿,广东人,在汉口、九江、上海等地开设过谦顺安茶栈,1868年上海茶业会馆成立时,他和唐景星,徐润一起出任董事。唐季珊是唐翘卿第十六个儿子,为华茶公司的实际主持人(公司设立时,名义上由唐季珊之兄唐叔璠为经理),曾去英国留学,第一次世界大战爆发后,他取道美国回国,在美国受到华侨亲友和广东同乡的鼓励,决定回国后从事茶叶出口贸易,以打破洋行的垄断。回国后,即邀集唐氏家族集资10万两,设立华茶公司。最初只出口小包装茶叶,定有“天坛”、“美女”等牌

① 参阅1936年华商西洋庄行名录,有些茶栈兼做出口的列为内贸商,不在西洋庄范围之内。

子,分 1 磅、1/2 磅和 1/4 磅等盒装,运往旧金山交唐氏亲属开设的昇发公司和其他华侨开设的百货公司代销。当时英国的利普登(Lipton)盒装茶叶,牌子老,在美国行销已久,广告做得很大,日本茶叶在政府贴补下,成本低,也在美国竞销。华茶公司运去的茶叶,既无广告,又受英日茶叶的竞争,花了二三年时间仍然打不开销路。茶叶是新货好,搁置经年,待新茶上市,陈茶更无销路。华茶公司最后不得不把盒装茶拆散,按箱庄陈茶出售,10 万两资本亏损殆尽。唐季珊只得自己去美国料理善后事宜。唐氏族人也无意继续经营。1920 年左右,华茶公司改由唐翘卿独资经营,改营箱茶,并由昇发公司介绍与美国“哈里”(Hally)茶叶进口商进行交易。哈里行与上海几家洋行都有交易。经哈里的介绍,华茶公司与上海汇丰银行建立往来关系,得以凭信用证向银行叙做打包贷款。1923 年再次改组为有限公司,资本 10 万两,唐氏家族占 80%,其余由上海茶栈商人投资。及后华茶公司又同美国一家专营茶叶的大进口商“卡特”(Carter Macy)行建立关系。卡特总行设在纽约,在美国各大城市和世界茶叶产销市场都设有分行。在上海原与锦隆、怡和两家洋行交易。开始与华茶公司往来时,只是聊备一格而已。1925 年五卅惨案时,上海洋行在进货和装船等方面曾一度发生困难,于是华茶公司与卡特的交易大增,像有名的平水“星桥牌”茶叶,原来茶栈只售与锦隆、怡和两家洋行出口,这时华茶公司也能买到了。这年华茶公司出口额高达 8 万多箱。1927 年前后,卡特行即派代表常驻华茶公司,自定牌子,由华茶公司独家经营。^①

(二) 华商出口行: 华商出口行开设于 1930 年,规模不大。资本主李邦贤是经营洋庄茶叶的世家。父亲李曰熙曾任上海老牌白头洋行——谦义洋行(上海人称印度帕栖商为白头洋行)的买办兼

^① 华茶公司唐氏家族唐振业,唐赋斌访问录,1962 年 1 月

茶师达 40—50 年之久，在上海白头洋行中很负盛名。因此许多新开设的白头洋行都要找李曰熙帮忙。李邦贤从小随父学茶叶业务，曾拜茶栈老板和外国茶师为师。1920 年前后，经父介绍任八巴利洋行茶师，以后陆续担任富林、瑞昌、安和等白头洋行的茶师。他的兄弟也是裕隆、美星等白头洋行的茶师。1930 年李邦贤独资开设华商出口行，没有一定资金，有多少生意凑多少钱，同时仍留在洋行兼茶师。另外投资源成永、恒益两茶栈，兼做茶栈通事向洋行推销茶叶。国外关系是写信给非洲当地总商会和法国银行介绍来的，都是掮客一类的犹太商。每年出口约几千箱。^①

（三）永发行：永发行是唐秉熙、黄仲昭、沈镇三人于 1933 年合伙开设的。唐秉熙原来是犹太商英发洋行的职员，1932 年英发洋行大班在沪病逝，唐有意利用其国外客户关系经营茶叶出口，于是邀集上海公升永茶栈的大通事黄仲昭和永兴洋行的英法文打字员沈镇，集资 3,000 元，合伙开设永发行。他们非常小心，虽然自己开行，但脚踏两条船，并未脱离原来职务。黄仲昭仍兼公升永茶栈通事，沈镇仍在永兴洋行任打字员，甚至在 1934 年脱离永兴洋行后继续到龙乐洋行和泰和洋行任职。他们没有雇用职员，利用中午休息和下班后的时间到永发行去办公。直到 1936 年底永发行站稳脚跟后，他们才脱离原来职务，专一办理永发行的业务。永发行继承英发洋行的国外关系，在摩洛哥、突尼斯等地区，及后又通过写信给其他非洲国家的商会，银行，领事馆要求介绍客户，扩大到其他一些非洲地区，和十多家客户发生关系。^②

二、三户茶叶出口专业户的经营情况：经营茶叶出口的华商西洋庄是在 20 世纪中国茶叶出口贸易趋向衰落时期开设起来的。在这时期，新的出口商品大量发展起来，茶叶在中国出口贸易中已

① 华商出口行资本主李邦贤访问录，1963 年 6 月 6 日。

② 永发行资本主沈镇访问录，1963 年 5 月 3 日。

不占重要地位，但仍有少数老牌洋行继续保留传统的茶叶出口业务。它们经营茶叶的历史悠久，经验丰富，有着广泛和密切的产销关系。在这些洋行的垄断下，新开设的华商西洋庄受到很大限制，因此户数并不太多，而以茶叶出口为专业的更少。但是这些茶叶出口专业户利用自己的有利条件，扬长避短，在与洋行竞争中也能获得一定发展。

（一）在销售方面：上海最早开设的华商茶叶出口专业户——华茶公司，要比洋商晚 70 余年，其他 2 户就更迟了。当时中苏茶叶贸易为苏联的协助会所垄断，华商无从插手。英国市场也很难打进去。永发行的沈镇说：“永发行红茶出口做得很少，伦敦市场做不进去，一方面没有客户，另一方面没有资力，上拍卖行又不敢担风险”。^① 1930 年后，华茶销美趋向衰落，恰好茶叶对非洲出口正值旺盛之时。^② 唐季珊及时联系非洲客户，将业务逐渐转向非洲。对华茶公司来说，它能够随着销售市场的变化，改变销售方向，是个关键问题。所以虽对美销售减少，并在中日淞沪战争中，厂房被毁的情况下，仍然继续经营，并有所发展。至于其余二户，开设的年限较晚，从一开始就以非洲为其销售的主要市场。

非洲是一个正在发展中的茶叶市场，因此，华商西洋庄进入非洲市场就有一定的发展余地。在非洲经营茶叶的英法大进口商和在中国的怡和、锦隆、永兴等洋行都已建立了业务关系，但尚有不少其他茶叶进口商，如当地的民族商，犹太商和英法等国的中小进口商等。华商西洋庄就是和这些茶叶进口商建立贸易关系。永发行沈镇说：“我们的客户都是一些当地人办的进口商，我们所以找

① 永发行资本主沈镇访问录，1963年5月3日。

② 1929年海关贸易报告载：绿茶营业情况大见变动，有多种绿茶向在美国销售者，今已趋向摩洛哥销售。

当地人办的进口商而不找英法人做生意，主要因为本地人比较迁就，只要有些利润就做，但是本地人开的进口行即使是大行家也比不上英法洋行”。^① 华茶公司在非洲，“初做交易是英法行家多，后来也有了当地人开设的行家”。^②

华商西洋庄与外商洋行竞争中所依恃的，主要是售价比洋行低廉。华茶公司的唐振业、唐赋斌说：我们的“国外客户大部份是自己找上门的。……我们在交易中，报价总比洋行便宜些，……在规格方面，我们做得好些，否则卡特行是不会来的。”^③ 永发行是“抱定宗旨只要够本略有一些利润就做，有时几乎直来直去，利润就是靠陋规收入，^④ 华商出口行的非洲关系多数是犹太商，且是采取D/P（付款交单）的托收方式，还要付1—2%的佣金。另外，茶叶往往是几种茶叶混合拼配后出售的。红茶去英国一般是原箱出口，到英国后由英国茶商自己拼配。如 Lipton 公司，他们拼配的 Lipton 茶叶，大部份是用自己投资在印度、锡兰等地茶园的茶叶，仅有小部份是采用外地茶叶，以调剂色、香、味。这一小部份茶叶并不固定从何处进口，总是选便宜的买，这年中国茶叶便宜，就买中国茶，日本茶叶便宜，就买日本茶，所以茶叶出口到英国数量不大。但绿茶出口到非洲则不同。到非洲的茶叶是在中国拼配好再出口的。华茶公司和永发行较快的适应这一情况，这也是两户能发展的一个原因。到30年代，华茶公司逐步发展成为仅次于锦隆、怡和洋行的茶叶出口大户，1935和1936年，出口量分别占上海茶叶出口总额的11.28%和8.74%。^⑤ 其他二户开设较晚，规模虽然很小，但每年也有2,000—

① 永发行资本主沈镇访问录，1963年5月3日。

② 华茶公司唐氏家族唐振业、唐赋斌访问录，1962年1月。

③ 唐赋斌、唐振业访问录，1962年1月。

④ 永发行资本主沈镇访问录，1963年5月3日。

⑤ 吴觉农著：《一年来之茶业》，摘自《国际贸易导报》，民26年，9卷，1号，285页。

3,000箱出口业务。

(二) 在国内收购方面：上海的三户茶叶出口专业商都是茶业的行家，和茶栈有着密切关系，进货问题并不太大。但是外商大洋行规模大，纳胃量强。一般情况如平水茶叶，来货一批往往有1,000—2,000箱，各种规格都有，只有大洋行有能力收购，所以茶栈不得不投靠几家大洋行。凡是新茶上市，头二批总是“先敬”洋行，遇有俏货也首先卖给洋行。这3户长期经营茶业的华商，由于有茶栈、买办等熟人的帮助，也可以得到一定数量的货源。如华茶公司，“往往连打几家茶栈的电话，都遭到货已售给洋行的回答”。^①但是它可以向自己的谦顺安茶栈进货，而且锦隆洋行茶楼买办和它的关系很好，得知华茶公司要平水茶时，总是分一些给它。永发行的资本主黄仲昭是公升永茶栈通事，茶叶上市尽管要先敬到锦隆等大洋行，但也照顾到自己的永发行。华商出口行的李邦贤，既是洋行茶师，又是茶栈通事，还是几家茶栈的股东，父亲李曰熙又开设友兴茶栈，进货当然具有一定有利条件。

3户的开支省，进货成本低，因此可以低于洋行的售价对外成交。华商西洋庄和洋行一样，也是向上海茶栈进货。但是洋行进货要经过买办，其中有各种陋规和弊端，增加了成本开支。永发行沈镇说：向茶栈进货，不要先付款子。而进货之后，单茶栈的一些陋规收入已有5—6%，在洋行里，这些钱是买办拿的。所以1年做10万元生意，除开支外，稳有1,000—2,000元可赚。华茶公司后期在平水和福州两地自设茶号，收购毛茶，加工制造。还去屯溪、肖山、诸暨、杭州等地收购毛茶，运沪制造。并在上海开设茶厂，主要是搞茶业的混和拼配，制造是次要的。这样华茶公司除种植外，部份做到自产自销，产销合一，减少了流通环节，进货成本更低，利润更为优厚了。

^① 华茶公司唐氏家族唐斌斌、唐振业访问录，1962年1月。

第四节 生丝出口业^注

第一目 一般概况

一、生丝出口的兴衰和品种变化：早在广州一口通商时期，生丝就是西方来华搜购的、仅次于茶叶的主要商品。鸦片战争后，茶叶出口于19世纪后期已逐渐衰落，而生丝出口则继续增长。到1894年出口货值3,360.4万关两，占全国出口商品总值的26%，已超过茶叶居全国出口商品的首位。到第一次世界大战前夕的1913年增加到8,315.6万关两，1929年更增加到16,419.6万关两的最高峰，为甲午战争前夕1894年的4.9倍。但是由于全国新商品出口的增多和贸易的扩大，所占比重则逐渐下降，1929年仅占全国出口商品总值的16%。在世界生丝贸易市场上，中国生丝所占的比重则更不断下降。从30年代初起，受资本主义世界经济危机的影响，无论出口的绝对货值和所占比重都大幅度下降，到1936年下降到2,857.1万关两，仅及1929年的17.4%，占全国出口商品总值的6%。

19世纪后期，中国机器缫丝厂和厂丝的出口逐渐发展起来。主要在广州和上海两个口岸及其附近地区。上海自1861年怡和洋行创办第一家纺丝局以来，几经波折，到1894年，已有机器缫丝厂12家，其中洋商4家，华商8家。^①广东方面，自1874年南海陈启元创办继昌隆缫丝厂以来，到甲午战争前夕，已达五六十家，但这时还只是蒸汽煮茧，仍用足踏机器。^②第一次世界大战后，随着中

注：本节生丝所指内容，包括土丝（白丝、黄丝、再缫丝）、厂丝（白厂丝、黄厂丝）、野蚕丝（手缫和机缫）、蚕茧、废丝、烂茧等杂丝。

① 上海社会科学院编：《中国近代缫丝工业史》，未刊稿。

② 孙毓棠著：《中日甲午战争前外国资本在中国经营的近代工业》，摘自《中国近代经济史论文集》，622页。另据上海社会科学院：《中国近代缫丝工业史》载：广州缫丝厂初时只是蒸汽丝厂，大约在甲午战争后，逐步推广使用动力。

国民族资本的发展，华商缫丝厂大量增设。1917年，上海、无锡以及江浙其他地区共有丝厂86家。到1930年，上海丝厂已经增加到105家(其中11家已经停业)，无锡48家，江浙其他地区33家。^①广州于1911年“丝厂已增到100余家”。^②机器缫丝厂的大量开设和厂丝生产出口的扩大，改变了生丝出口的品种结构。厂丝出口逐步代替土丝成为生丝出口的主要项目。从甲午战争的1894年到资本主义世界经济危机开始的1929年(生丝出口鼎盛时期)，白土丝(包括再缫丝)出口货值在全国生丝出口中所占比重，从68%下降到8.1%，而白厂丝则由7%上升到65%，黄厂丝也从“未列海关统计”到占7.2%。野蚕丝出口亦由机缫丝代替占6.3%。杂丝，包括蚕茧、废丝等，是个特殊项目，原属低值的废料和原料，在19世纪80年代前出口很少，及后由于航运业的发展，运费减低，国外需要增多，出口逐渐扩大。1894年按货值计算达438.5万关两，占生丝出口总值的13%，按数量计算，这年废丝、蚕茧等出口7.6万担，占全国生丝出口17.6万担的43%，到1929年，按货值计，比重并未增长，而且有所下降，但按数量计算，则已占至全国生丝出口总量的55%。上海情况大致相同。见下表：

表中 21-61

全国和上海口岸生丝出口各品种的比重变化表

生丝品种	年份	1894	1913	1919	1929	1931	1936
		全国	68.4	5.9	2.-	1.1	1.-
白土丝	上海	53.5	8.1	1.5	1.2	1.-	1.-
白再缫丝 (白经丝)	全国		12.7	9.1	7.-	3.-	3.5
	上海	9.9	20.8	15.9	11.2	5.7	3.8
白厂丝	全国	6.9	54.8	60.9	64.9	55.-	66.-
	上海	10.1	36.1	50.-	55.7	51.4	71.6
黄土丝	全国	5.9	5.9	5.1	3.2	3.8	9.7
	上海	8.4	8.8	6.-	4.-	5.4	2.8

①② 廖钟秀,李安:《二十年来之蚕丝业》,摘自《国际贸易导报》,1931年,第二卷,第一号。

(续表)

年份 生丝品种		1894	1913	1919	1929	1931	1936
		黄再缫丝 (黄经丝)	全国 上海	— —	— —	0.6 1.1	0.2 0.3
黄厂丝	全国 上海	— —	0.5 0.9	3.1 4.9	7.2 10.9	15.3 20.2	1.4 0.9
野蚕丝 (灰丝)	全国 上海	5.8 5.9	8.4 12.-	1.2 0.3	— 0.1	— —	— —
机缫野蚕丝 (灰厂丝)	全国 上海	0.2 —	0.2 0.4	8.- 7.3	6.3 4.1	11.6 3.6	0.9 1.4
杂 丝	全国 上海	13.- 12.2	11.6 12.8	10.- 13.-	10.1 12.4	10.1 12.3	17.5 18.3
出口总值 (千关两)	全国 上海	33,604 23,097	83,156 48,986	113,958 65,461	164,196 103,611	94,189 49,699	23,570 18,780

资料来源：各年海关贸易统计报告。

注：1. 再缫丝项内包括同官丝； 2. 杂丝项内包括废丝、蚕茧等。

二、生丝的国外市场：甲午战争后，中国生丝出口以法美为主要市场。对法美出口一般占全国生丝出口的70%以上（包括从香港转口出口）。销售的品种以厂丝和白经丝数量最多。广东生产的生丝主要是通过香港转口，其中95%左右属于厂丝。印度也是中国生丝的主要市场，以黄土丝为主，中国出口的黄土丝有70—80%销往印度，占印度从中国购买生丝的95%左右。华丝输英于19世纪后期即不占主要地位，甲午战争后一般占中国生丝出口量的1%多些。对意大利出口，在第一次世界大战前占有一定比重，战后出口量日益缩小，一般不及全国生丝出口量的1%。日本则主要购买中国的柞蚕丝（即野蚕丝）。

在上海，法美两国要占上海生丝出口的70%左右。其中输美生丝增长很快，到第一次世界大战后已经超过法国居上海生丝出口的首位，出口量一般占上海生丝出口的40%以上。中国输印生丝大部份是从上海出口，输英输意生丝几乎全部从上海出口。见下表：

表中 22-82

单位: 担

全国生丝出口国别比重变化表

年份	总数	英		法		美		意		印		香港		其他	
		担	%	担	%	担	%	担	%	担	%	担	%	担	%
1913	149,006	1,507	1.1	33,727	22.6	31,304	21.1	8,374	5.6	13,402	9.1	48,285	32.4	12,407	8.4
1919	165,187	2,347	1.4	26,203	15.9	45,100	27.3	489	0.3	16,856	10.2	47,529	28.8	26,033	16.1
1929	189,980	2,730	1.4	40,852	21.5	47,176	24.8	696	0.4	15,416	8.1	54,041	28.5	29,069	15.3
1931	136,186	2,262	1.7	33,792	24.8	29,742	21.8	847	0.6	9,525	7.1	39,708	29.2	20,310	14.9
1936	62,736	2,657	4.3	15,337	24.5	15,843	25.3	31	0.05	11,593	18.4	381	0.6	16,894	26.9

表中 23-63

单位: 担

上海生丝出口国别比重变化表

年份	总数	英		法		美		意		印		其他	
		担	%	担	%	担	%	担	%	担	%	担	%
1894	68,644	2,579	3.8	36,801	53.6	10,415	15.2	7,184	10.4	5,855	8.5	5,811	8.5
1913	93,575	1,507	1.6	33,727	36.1	31,305	33.5	8,374	9.1	11,868	12.7	6,794	7.2
1919	92,971	2,347	2.5	26,202	28.2	45,100	48.5	489	0.5	13,010	14.1	5,823	6.3
1929	115,306	2,730	2.4	40,852	35.4	47,176	40.9	696	0.6	13,670	11.8	10,282	8.9
1931	62,015	2,267	3.7	18,805	30.3	29,742	48.1	847	1.4	7,468	12.1	2,886	4.6

资料来源, 各年海关贸易统计报告。

以上出口生丝品种包括, 白丝, 白经丝, 白厂丝, 黄丝, 黄经丝, 黄厂丝, 灰丝, 灰厂丝, 同高丝等九个品种, 并不包括废丝, 蚕茧等杂丝在内。

美国丝织业在 19 世纪下半期逐渐发展，中国输美生丝逐渐增多。但日本生丝生产增长很快，到 19 世纪 80 年代，日丝输美的数量已经超过华丝。1913 年，华丝输美占美国生丝输入的 21%，而日丝则占 67%。第一次世界大战后，美国丝织业发展迅速，成为世界上生丝消费最大的国家，日丝输美比重进一步扩大，1931 年占美国生丝进口的 86%，而华丝则下降到 11%。^①

30 年代，人造丝生产发展起来以后，美国丝织业虽然有部份采用人造丝代替生丝，但美国流行的丝袜，妇女内衣等针织品仍以使用生丝原料为主，所需生丝，均匀分数须要合乎标准，条份不宜有太大变化。因此，输美生丝讲究匀度，基本都是厂丝或再缫丝，土丝极少。

美国丝织厂所需生丝大部份都是由美国的大进口商如美商乾利公司、日商三井在美国的分行等代购。这些生丝进口商资力雄厚，它们运丝到纽约，积存待售，现货现卖，厂家需用生丝可随时选择，随时提货。一些资金薄弱的小丝织厂还可以预先取货，分期付款，如试用不合，还可随时调换。其次是向一些代理进口商或掮客订购，这些进口商或掮客，代理上海等地的洋行在美国，兜揽生意，从中抽取佣金，付款方法都是通过银行开信用证办理。^②

法国也是丝织业发达的国家，本国虽然也产生丝，但受土地和劳力的限制，产量不能满足丝织业的需求，很大部份依靠国外进口。法国进口的生丝，以华丝为最多，其次是日丝和意丝，进口生丝主要用于织绸。法国丝织业以里昂为中心。那里的大绸厂并不太多，多数都是机户，规模小而分散，但是户数很多。因为法国织绸讲究花色，分散经营能够适合这样的要求。因此，法国丝商向上海等地购货，注重牌子，交易的笔数多，而每笔的数量少。付款方

^① 上海社会科学院编《中国近代缫丝工业史》，未刊稿，附录。

^② 缪钟秀：《世界各国生丝贸易概况》，摘自：《国际贸易导报》，1930年，第一卷，第七号。

式一般不通过银行开立信用证,而是采取远期“付款交单”(D/P)方式。进口后,或者向机户发料加工,或者赊销给他们。^①

第二目 经营生丝出口的洋行、丝栈和丝号

洋行是通过上海丝栈或丝号买进土丝或厂丝对外出口的。

一、丝栈和丝号:如前篇所述,丝栈是代内地丝行售货与洋行,从中收取佣金的中间商。“辑里丝从内地运出,要经过几道手,一般先由产地乡人卖给囤户或乡里的丝行,然后由囤户、乡丝行转卖给当地(如南浔等丝的集市)的缫丝行(实际是丝行)。缫丝行(丝行)集中了各乡囤户、丝行的土丝以后,要选等级、配颜色,还要打上自己的牌子,经过选配后,才由缫丝行(丝行)的老闆本人或派得力人手押运到上海丝栈,这种人到了上海即被称为丝客人”。^②所以生丝从产地到洋行出口,其过程是:蚕户——乡丝行——市镇丝行——上海丝栈——洋行。

丝栈设有通事,专跑洋行,用“洋泾浜”英语与洋行接洽售丝事宜。丝栈承认通事是栈里的职员,但不付工资,只供伙食。丝栈售丝与洋行有两种方式:一是由丝通事随时去洋行兜售,一是洋行于接到国外要货电报后,按国外需要的品种数量,出条子通知有关丝栈派通事前来接洽。通事按做成的交易提取佣金,收入优厚,交际广阔,早期一般坐轿子上洋行,后来改坐马车或包车。

上海丝栈与内地丝行一般都有传统关系,历代相传,连续不断,虽无特约经销名义,但有特约经销传统。内地丝客人到上海,即投住在有关丝栈,货存于该栈,由该栈代为出售,货款一般采用承兑方式,丝栈八折垫付货款,其他税银及一切费用概由丝栈垫付,待售出后结帐,一般按月息1分计息,而丝栈向钱庄拆款仅7—8厘,其差额即作为丝栈收入。在1880年前后,上海有丝栈20余家,其中以黄佐卿的震昌仁、杨信之的泰康祥、吴少卿的顺成泰,邱

^① 虎林公司出口部经理王行素访问录,1963年7月。

^② 徐凌云:《我家经营丝业与怡和的关系》。摘自上海《文史资料选辑》,第二十辑。

稼芬、徐升甫的震泰、邵越芬的恒昌、杨万丰的永达成、徐鸿达的怡成、陈竹坪的陈舆昌、刘贯经的刘贯记等几家较为活跃。第一次世界大战后，规模较大的有震昌（经理施子英等）、振裕祥（经理艾戛鸣、张仲贤）、正太（经理邱墨韬等）等。^①

丝号是丝厂售丝与洋行的中间商，丝厂不直接售货与洋行，一般都要通过丝号中介。丝号也没有通事，代丝厂向洋行兜揽生意，但不招待丝客，不垫款、堆货，故不称“栈”而称“号”。1900年前后，上海丝号有鼎余、长丰、程灏记、费记等20—30家，其中也有从丝栈转化的，如正太等兼营辑里丝和厂丝。^②

20世纪初，山东、四川等省的丝厂发展起来以后，它们所产的生丝也运来上海销售出口，所以上海又出现一些山东帮丝栈和四川帮丝栈。

上海山东帮丝栈基本有4户，即恒成公、振祥同、和聚栈和恒祥同。其中和聚栈和恒祥同专做东北柞蚕丝、兼做牛羊皮生意。恒成公专做山东和东北丝。振祥同除做山东和东北丝外，也兼做牛羊皮。有的丝栈自己还开设丝厂，但规模很小，有如家庭丝厂。山东帮丝栈的做法和上海帮基本相同，它们都有各自固定供货的客户，客户与丝栈之间的关系极为密切，不少都是亲友至交，在经济上相互依存，相互团结。^③

上海四川帮丝栈有6户：同泰康、宝源祥、万生丰、葆太和、聚昶和益昌祥。

经营四川丝的丝商有两种，一种是贩运商（单帮客），他们运丝来沪，售出后买些棉布、棉纱等货回去。在上海大都住在大川通、太古渝、怡和渝、大阪渝等几家报关行内，这些报关行都有各自的洋行关系，通过它们把丝售与洋行出口；另一种是内地丝商，一般

① 怡丰祥丝栈通事、洋行买办黄艾伯访问录，1962年5月。

② 正太丝号职员徐毓申访问录，1963年3月。

③ 怡丰祥丝栈通事黄艾伯访问录，1962年5月。

④ 山东帮诚新昌丝栈经理张竹屏访问录，1963年7月。

都派人长驻丝栈，由丝栈代售货物，代收货款。四川帮丝栈除代销川丝外，还代销湖北及安徽的丝，但后两种数量较少。^①

从以上各种类型丝栈的情况来看，上海出口的生丝，无论是土丝、厂丝或柞蚕丝，也无论是本地的白丝，还是山东、东北、四川等地的黄丝、柞蚕丝，其货源实际上都操纵在丝栈、丝号之手，都要通过丝栈、丝号售与洋行出口。

二、洋行：

(一) 20世纪20年代，上海经营生丝出口的洋行约30余户，规模较大的有英商怡和、法商信孚、日商三井、瑞士商达昌和连纳等洋行。1928年前后，美国生丝进口大户乾利公司来上海开设分行，成为战后与怡和、信孚、三井并列的上海生丝出口大户。根据上海生丝出口公会材料，1925年度(1925年6月1日至1926年5月

表中 24-64
1925年度上海生丝出口的洋行举要 单位：担

洋行名称	出口数量	销往国别		
		欧洲	亚非	美国
信孚洋行	18,959	5,109	328	13,522
怡和洋行	8,142	5,304	29	2,809
三井洋行	7,181	255	—	6,926
连纳洋行	6,223	2,471	—	3,752
达昌洋行	4,428	3,325	—	1,103
Cannon, Ball & Co. Ltd.	3,266	764	230	2,272
安开利	3,074	910	—	2,164
公肇	2,971	2,921	—	50
美慎	2,658	2,268	390	—
有	2,337	2,177	160	—
	2,115	—	—	2,115
	2,015	1,695	—	320
	1,187	967	—	220
共 计	87,876	37,179	12,659	38,038

资料来源：李安，缪钟秀：《二十年来之蚕丝业》，摘自：《国际贸易导报》，1931年，二卷，一期。

① 德泰丝栈经理陈载涛访问录，1963年7月9日。

31日)上海主要生丝出口洋行出口生丝数量如下:

上海信孚洋行是经营生丝出口的专业商,开设于第一次世界大战结束时。1924年又成立丝吐(废丝)部,发展废丝出口。在法国、日本、广州都有联号,1928—1929年间曾出口生丝近20,000包,创信孚洋行出口最高记录,绝大部份售与美国生丝进口大户乾利公司。及后信孚对乾利业务中断,出口额即直线下降。^①

怡和洋行是经营生丝出口的老牌洋行,上海分行设有丝楼、丝头部、丝厂。每年出口可达约10,000包,30年代出口减少到6,000包左右。大部份出口到美国,其次为英、法及印度等地。^②

三井洋行经营的商品范围很广,生丝出口只是其中的一部份,以厂丝为主,大部份销往美国,大战期间最多的一年出口曾达约16,000包,战后每年约7,000包左右,九一八后逐渐减少到5,000包。^③

乾利洋行的总行是美国生丝进口大户,大量从日本和中国进口生丝,上海怡和、信孚等洋行都是美国乾利公司的主要客户,大战后来上海开设的美商生丝出口大户美鹰洋行,主要是代表乾利公司在上海购买生丝,1927年间美鹰洋行关歇,内部人员分设兰乐碧和时泰洋行,时泰洋行关闭,乾利公司自己到上海开设分行,一方面分行在上海大量购买生丝,同时总行又向上海洋行购货,不但操纵上海生丝市场,而且制造洋行与洋行之间的竞争,从中取利。^④

连纳洋行大班“连纳”原是德商礼和洋行股东,系英籍德国人。1918年前后和礼和洋行的瑞士籍职员“海生”合伙开设连纳洋行,经营生丝出口,销售对象以美国和法国为主。1918年到1926年间的出口额最大,有一年曾达近10,000包,及后逐渐减少,到1934

① 信孚洋行职员吴锡麒访问录,1963年3月。

② 黄仰之访问录,1963年6月。

③ 三井洋行买办朱书绅访问录,1963年3月。

④ 正大丝号通事徐毓申访问录,1963年3月。

年仅3,000余包,后更减少到1,000余包。①

达昌洋行系专营生丝出口的瑞士商行,开设于1896年,总行在瑞士,美国纽约、法国里昂、日本横滨都设有分行。上海是分行,业务经营取决于总行。每年有一定数量的生丝出口。②

除上述几家大洋行外,印商三星、美大、克昌、庚兴等洋行主要销黄白土丝到印度。祥利、百多、吵咪、伯兴等洋行销黄白土丝到埃及等地。百利、台禄、固益、瀛华等洋行专营废丝出口等。③

(二) 洋行取得货源的途径,一是通过它丝楼买办开设的丝栈、丝号、丝厂,二是通过老的丝栈、丝号关系户。“洋行聘请丝楼买办,首先要熟悉丝的业务,并且要对洋行保证货源供应。所以被聘请的丝楼买办不少都有自己开设的丝栈、丝号或丝厂。对买办来说,既可把自己丝栈、丝号、丝厂的货推销出去,又可以向洋行通融款项,利用洋行名义到内地收购蚕茧,得到不少便利”,④如上述各大洋行的丝楼买办都开设有丝栈、丝号或丝厂。洋行出口的丝吐是由买办经营、售与洋行出口的。上海经营丝吐的主要洋行,不论是专营丝吐的,如垄断丝吐出口的百利、台禄、固益3家洋行,还是兼营丝吐的如怡和、连纳、信孚等洋行,都是买办自己组织货源,进行加工整理,自负盈亏,而洋行只赚出口佣金。信孚洋行丝吐买办何纶章“在内地设有几十个庄口,在上海设有加工厂,雇用职工学徒13人、临时工几百人。”⑤连纳洋行“丝吐买办董显程也设有工厂,用临时工近100人为丝吐加工整理和打包。”⑥

除买办开设的丝栈、丝号、丝厂外,洋行还大量向其他丝栈和丝号购货。这些丝栈、丝号控制了内地丝行和上海无锡等地丝厂的

① 连纳洋行职员徐继昌(其父徐尧臣系连纳洋行买办)访问录,1963年4月。

② 达昌洋行买办张永承访问录,1963年3月。

③ 同顺公丝栈经理徐赞华访问录,1963年4月。

④ 达昌洋行买办张永承访问录,1963年3月。

⑤ 信孚洋行职员吴锡麒访问录,1963年4月。

⑥ 连纳洋行职员徐继昌访问录,1963年4月。

产品,分别与各洋行建立业务关系,相互利用,相互依存。因此各洋行手头都有一批熟识的丝栈、丝号关系,供给它们所需的货源。下面是一些主要洋行的货源关系表。

表中 25-65

上海出口生丝的主要洋行和它们的丝栈、丝号关系户

生丝品种 洋行名称	厂 丝	土 丝	四 川 丝	山 东 丝
怡和洋行	鼎余丝号 (丁汝霖) 1919 年左右 绪丰丝号 (薛浩峰) 1919 年左右 鼎丰丝号 (杨吉之) 1928 年	正太丝号 (邱墨韬)	同康泰丝栈 (徐少荪) 同康泰丝栈 (陈载涛)	和 聚 栈 (葛稚梁) 益 丰 栈 (郭海成)
三井洋行	陆润记 (陆润孙)	震昌丝栈 (冯二南) 正太丝号 (邱墨韬) 怡成丝栈 (陈秉钧)	同康泰丝栈 (徐少荪) 泰康祥丝栈 (杨信之) 瑞生祥丝栈 (朱彦卿) 宝源祥丝栈 (张茂森)	恒 祥 同 (厚福堂) 恒 成 公 (蔡止穆) 益 丰 长 (赵聘三)
信孚洋行	绪丰丝号 (薛浩峰)	震昌丝栈 (冯二南) 正太丝号 (邱墨韬)	同康泰丝栈 (凌芝芳)	恒 祥 同 (厚福堂) 益 丰 长 (赵聘三)
连纳洋行	振裕祥 (艾夏鸣)	震昌丝栈 (冯二南) 正太丝号 (邱墨韬)	同康泰丝栈 (凌芝芳)	恒 祥 同 (厚福堂) 益 丰 长 (赵聘三)
达昌洋行	祥泰兴丝号 (蒋文慰) 张允荣 正太丝号 (邱墨韬)	振裕祥 (艾夏鸣) 正太丝号 (邱墨韬) 怡成丝号 (陈秉钧)		

资料来源:根据访问资料汇编。

(三) 洋行向丝号买货,有预买和现买两种。所谓预买,在丝号和丝厂则为预抛。华商丝厂由于资本不足,无力在新茧登场时,

一次购足全年生产所需蚕茧原料,因之不得不向银钱业借款,或预抛一部份期货给洋行,向洋行预收部份货款,并用洋商名义申请道照到内地收茧。①丝厂抛售期货之后,即“按照抛售的丝价去核算收购茧子的价格。”②这在当时丝厂对于世界生丝市场懵然无知的情况下,认为是核算成本,估计盈亏,解决销售的一种办法。但是洋行购买期货,无论有无货款关系,总是乘机杀价。据久成集团广源丝厂的莫锦清反映,丝厂抛期货给洋行,“即使没有特别可使跌价的不利因素,其出价也较时价降低20%。”③当然,期货压低价格情况并不都是如此,但比时价为低则可视为规律。期货在生丝交易中的比重很大,永泰丝厂“每年总要预抛产量的2/3左右”。④“怡和洋行的交易,通常期货占80%左右。”⑤

莫锦清又称:现货交易“是通过丝号通事为媒介的。丝通事每早八、九时到丝厂联系业务,有生意就讨些发价(对洋行报价),一般上午发价,隔日回音,下午发价,二日内回音。洋行常常钻时间空子,价格涨它就敲定(成交),价跌了它就还价,而我们总是被动。为了怕吃亏,我们有时在发价时,一手放给洋行,另一手拉着囤茧客人。洋行要,我们也将茧子敲定,洋行还价,我们也照样还价,尽量做到不吃亏”。⑥

上海的一些大洋行在对外销货方面也处于有利条件。它们的国外关系或者是自己的总行,或者是它们设在各大丝市场如里昂,纽约等地的分行,条件好,交易灵活。如三井洋行在纽约设有分行,它的经营方法是:“把现货运到纽约后即送美国生丝检验所检

① 据上海丝茧公所主席沈骅臣称:早期每张道照可收干茧500担,直运上海只要在上海码头完一道税,每担干茧税一两半,以5担干茧缴1担厂丝计算,正合每担纳出口税5两和子口税2两半,出口时可凭原税单抵税,不再征税。

②③ 久成集团广源丝厂资本主莫锦清访问录。

④ 永泰公记丝厂协理薛祖康访问录。

⑤ 黄仰之访问录。

⑥ 广源丝厂资本主莫锦清访问录,1963年6月。

验,然后凭检验单出售,既可避免纠纷,又为消费者所欢迎”^①。另外,一些大洋行出售的是名牌商品。“三井洋行买进的厂丝,除名牌商品如永泰丝厂的金双鹿、月兔牌、瑞纶丝厂的铁锚牌,信昌丝厂的厂图牌等不换外,其余一概掉换为自己的M唛,以M1、M2、M3唛出口(辑里丝因日本不生产所以不换牌子)”。^②怡和丝厂有两个牌子,正牌“EWO”、副牌“JMC”,洋行本身有“绿宝”和“红三角”两个牌子。如国外指定这些牌子,怡和洋行往往将买进的其他牌子的丝,换成自己的牌子出口。^③

(四)洋行收购生丝仍然延袭早期传统陋规,除“装船银子”(即货物装船结汇后再付货款)外,主要是“摇丝”和“样丝”。生丝送进洋栈时,一般以5担为一批,洋行“从每担丝中抽取5条(业内人称小绞丝为条),5担共抽出25条,再从每条中摇出部份生丝,作为检验之用。这样,经过洋行的一摇,5条中的2条不再发还卖主,成为洋行的收入(有的洋行也分给买办间)”。^④每批5担,就有10条,重1斤多些,相当于5担丝重的0.3%左右。这些额外收入,在资本主义世界经济危机丝业极度暗淡时,竟成为一些洋行的主要收入。“信孚洋行在1932年后,经营利润极薄,甚至卖出价就是买进价,所依赖的就是摇条,它们为了增加利润收入,拼命增加摇丝的时间,原来摇一小时的,逐渐延长到二小时,本来摇一面的,后来正反面都摇,原来5担丝摇出1斤多,增加到3斤,一年下来就有几十包丝,价值几万两银子。”^⑤除摇条外,洋行还在每批丝中抽取存样2条,“名义上一条寄国外买主,一条自存,实际上都是留作己有,待摇条积成相当数量,与样条一起打包出售。”^⑥

① 吴申伯访问录,1961年8月。

② 三井洋行实办朱书绅访问录,1963年3月。

③ 黄仰之访问录,1963年8月。

④ 正大丝号职员徐毓申访问录,1963年3月。

⑤ 信孚洋行职员吴锡麒访问录,1962年10月。

⑥ 连纳洋行职员徐继昌访问录,1963年4月。

买办间的陋规也名目繁多，洋行的生丝仓库和摇丝间由买办管理。仓库代丝厂打包，每包收费二三元，实际上只须一二元，多下来的就是买办间的收入。摇丝间摇丝，按规定每包要收小费1两，这原来是丝厂送来的生丝遇有条份不匀或断头太多，摇丝间代为掩饰而收取的一种贿赂式的小费，日久延袭遂成陋规。另外，生丝送进洋栈，任凭买办间过磅，买办间往往在磅码上做花样，硬吃份量。丝厂为了货物脱手，不得不听任摆布。

第三目 华商西洋庄

上海华商经营生丝出口是在第一次世界大战结束后开始的。“最早的一家当以1920年的华通公司为嚆矢。”^①但是没有取得多大发展。19世纪20年代后期是丝厂全盛时期，生丝在出口的数量和价格上都处于高峰，有些较大华商丝厂为了摆脱洋行的控制，自己在上海设立出口部，直接对外出口。其中有杭州纬成丝织公司在上海分设的纬成国外贸易部，杭州虎林丝织公司在上海的出口部，永泰、瑞纶、乾牲、振艺、南浔等丝厂开设的通运生丝贸易公司，天章丝绸厂周建初开设的景星公司，信昌丝厂王芳畦开设的勤易公司等。所有这些经营生丝出口的华商西洋庄，在1929—1933年资本主义世界经济危机的冲击下，相继倒闭或歇业，只有在危机后从通运生丝贸易公司分出来的永泰丝厂出口部，“一枝独秀”，一直经营到抗日战争爆发以后。

一、经营生丝出口的华商西洋庄举例：

华通公司：华通公司开设于1918年，由沈骅臣、沈骏臣、唐元芳三人合伙经营。沈骅臣那时是法籍巴和律师的翻译，其他二人也都和上海洋人有联系。开始时经营的商品，出口是一些中国土产，进口是外国旧汽车等。1920年震泽丝业世家徐南筠和徐啸秋参加，

^① 李安，缪钟秀：《二十年来之蚕丝业》，摘自《国际贸易导报》，1931年，第二卷，第一号。

开始经营对法生丝出口，资本不过几千两银子。华通公司作为最早的华商生丝出口商，开始时困难重重，曾经遭遇一系列的问题。例如，对法出口生丝，必须在里昂加入生丝公会，方可派代表在里昂兜揽生意。这个问题经由上海元泰洋行 (Cannon Ball & Co.) 介绍，聘请法人德勃拉·邦特 (Debra Bant) 为驻里昂代表，加入生丝公会，始得解决。另一个问题，在法国市场出售生丝，必须提供一份法商认可的生丝检验员 (Silk Inspector) 签署的生丝检验证，中国人所签署的生丝检验证不为国外丝商所承认。因此，华通公司只得请法商笔多洋行的法国人笔多 (Puthod A.) 在每笔生丝出口时代为检验，出具证明，每包付给检验费 5 两银子。再如，对法国出口生丝，法国进口商向例采取“付款交单” (D/P) 的付款方式，但外商银行不信任华商，必须有一定担保品才能贴现。后来结识了几个外国汇票掮客，通过他们与外商银行打交道，才得以委托银行做出口押汇。这些问题解决了，业务才有所发展，每年出口由 300—400 包逐渐发展到 1,000 余包。但对美出口仍然未能做开。华通公司也曾派代表到美国纽约，企图打开美国市场，但美国商人不信任华商，也不信任中国检验的生丝，不肯对华商开信用证。结果，一年内仅做了 20 包生丝生意，连驻美代表的开支都不够，不得不就此中断。1925 年前后，法郎贬值，华通公司输法生丝由于丝市下跌，客户不肯赎单，不得不就地拍卖，损失不貲，虽然继续营业，但无发展。约在 1929 年因经营一笔牛羊皮出口遭受损失，延到 1930 年末结束。^①

纬成公司国外贸易部：杭州纬成丝织公司的创办人朱谋先在杭州设有丝厂和绸厂各一所，在嘉兴设有纬成绢纺厂。“民国十四年 (1925 年) 六月在沪设立出口部”，^② 由朱谋先之姪朱维毅主持

^① 华通公司资本主沈骏臣访问录，1961 年 10 月。

^② 李安、缪钟秀：《二十年来之蚕丝业》，摘自《国际贸易导报》，1931 年，第二卷，第一号。

业务。“在这以前，原是委托‘兰乐碧’等洋行出口的。”^①朱维毅系法国留学生，是丝绸行家。1928年将出口部改为国外贸易部，^②国内与怡丰祥丝号黄艾伯合作，对外发展了法国和美国的客户关系，逐步从推销自己丝厂产品扩大到以收购市场厂丝出口为主。业务发展很快，“由原来一年出口几百包发展到1929年的9,000余包。对美贸易凭美国开来的信用证可向银行叙做打包贷款”。^③

虎林公司出口部：杭州虎林丝织公司创办人蔡友谅，在杭州设有绸厂和丝厂。为了扩大推销，经虎林公司董事长许炳堃介绍，请从法国学纺织回国的王行素筹备组织虎林公司出口部。“1926年2月虎林公司继纬成公司在上海成立出口部”。^④经王行素努力，在法国找到代理人勃浪喜阿，又聘周元祥联系美国业务，与林德公司(H. C. Lind & Co.)建立代理关系。当时“虎林丝厂仅缫丝机208部，每年产丝400担，除自用240担外，只能出口160担，而代理人推销能力较强，要求多做生意，虎林从利润出发，也经营其他厂家产品，成为真正的出口商，业务逐渐扩大”，^⑤“由数百包发展到5,000—6,000包”。^⑥

通运生丝贸易公司：通运公司原是张静江等开设的古玩出口行。该行职员“李佑仁原在通运公司的美国分行工作，及后脱离通运回国，自己经营土丝和厂丝运美国销售，后又任南浔丝厂经理。1927年8月，李佑仁通过旧的宾主关系，在通运公司附设生丝出口部，李佑仁任经理，李子李述初驻美推销，请留法专攻纺织的孙剑

① 纬成公司国外贸易部职员袁振夏访问录，1963年6月。

②③ 纬成公司国外贸易部副经理孙纯一访问录，1963年4月。

④ 李安、缪钟秀：《二十年来之蚕丝业》，摘自《国际贸易导报》，1931年，第二卷，第一号。另外，虎林丝织公司创始人蔡友谅称：1923年许炳堃介绍王行素给我，我请他负推销之责。虎林直接出口就是这年开始。又虎林英文秘书周元祥称：1922年前虎林只有内贸，1922/3年才有对外贸易。

⑤ 虎林丝厂厂长蔡昕涛访问录，1963年，6月。

⑥ 虎林公司出口部经理王行素访问录，1963年7月。

峰负责对法出口”。①“生丝出口部成立后，业务逐渐发展，美国分行经女职员斯波登(Spoirden)各方奔走，做出一定成绩。法国分行通过捐客西蒙(Simon)兜售，也有一定数量出口。业务逐年增加，由几百包发展到一千余包，陆续又增加到二千余包”。②1932年，中国银行张嘉璈及永泰、乾牲、瑞纶、振艺等丝厂加入，改组为“通运生丝贸易公司”，资本10万元。但是新参加的各大丝厂，各有各的企图，有的固然想摆脱洋行的控制，产品出路比较容易些，丝价卖得高些。有的则是想利用通运摸些国外情况，特别是永泰丝厂薛寿萱，于通运成立后不久就派人到法国和美国去找关系，并在国外设立永泰公司。因此，各股东的矛盾越来越大，各走各的路，不肯全力支持通运。③

景星贸易公司：景星贸易公司开设于1927年虎林公司改组时期，系天章丝绸厂和湖州模范丝厂周健初独资经营。当时杭州虎林丝织公司经营亏蚀，无法支持，商请周父周湘龄帮助，周提出要虎林帮助他开设出口行作为交换条件。因此成立景星贸易公司，由虎林公司出口部经理王行素兼任景星经理。除每年出口生丝约500—1,000包外，还经营人造丝，呢绒，五金，杂货等进口和皮毛及其他土产品出口。④

勤易公司：勤易公司成立于1931年，由信昌丝厂小老板王芳畦独资经营。开始时做进口汽车生意，但是没有做开。由于本身开设丝厂，加以他的外国朋友“达拉斯”(A.N.Dollas)在怡和洋行工作，懂得一些生丝出口业务，于是请达拉斯担任对美出口业务，又聘请通运公司的孙剑峰担任对法出口贸易。业务并无发展。⑤

二、华商西洋庄在业务经营上存在的问题：经营生丝出口的

- ① 通运生丝贸易公司副经理高木龙访问录，1963年11月。
- ② 通运生丝贸易公司对法出口负责人孙剑峰访问录，1963年11月。
- ③ 高木龙和孙剑峰访问录，1963年11月。
- ④ 景星贸易公司经理王行素访问录，1963年7月。
- ⑤ 勤易公司负责对法贸易的职员孙剑峰访问录，1963年11月。

华商西洋庄,其中先驱的华通公司,规模不大,而且限于对法贸易,到1925年基本已经衰落;景星贸易公司是依靠虎林公司而存在的;通运生丝贸易公司业务并无进展;勤易公司业务更小,而且开设时间只有一年多些,因此,经营生丝出口的华商西洋庄实际上是以纬成公司和虎林公司为主。“纬成公司在1929年出口生丝高达9,000包左右”,^①虎林公司在1927年至1929年间,每年出口约5,000包。^②但是从两户进货和销货情况来看,经营是相当困难的。纬成公司在1928年前,业务始终停滞不前,原因之一就是进货困难。据怡丰祥丝号黄艾伯说:“纬成的朱维毅虽然是丝绸行家,但第一流的丝号通事都因与洋行建立了关系而不上门,与纬成往来的都是二三流人物”。^③直到1928年怡丰祥通事黄艾伯和纬成合作以后,才逐步发展起来。虎林公司到1930年,经营生丝出口已近五年,一笔柞蚕丝交易仍然不能从上海山东帮丝栈购得足够货源。据虎林经管对美业务的周元祥说:“1930年,虎林从美国乾利公司获得一笔3个月内交货的2,000担柞蚕丝交易,当时成交价格较上海市价只多三至五两银子一担,乾利公司明知这样低的价格,收购这样大的数量,很不容易,特意把这笔交易放给虎林,而让自己在上海的分行负责监督催货,虎林接到这笔生意后,向山东帮丝栈进货,但一包也没买到,三个月即将到期,不得不自己派人到东北去收购,幸好时逢东北局势动荡,握货者急于求现,总算解决了交货问题。”^④

在进货价格方面,洋行可以低价向丝厂预购期货,而丝厂则不愿将期货预抛给华商。华商西洋庄一般只是以较高价格购进现货出口。

在对外推销方面,华商西洋庄的国外关系大多数都是一些掮客或类似掮客的中小进口商。通过掮客代理在国外广泛招揽生

① 纬成公司职员袁擢夏访问录,1963年6月。

②④ 虎林公司英文秘书兼对美业务的周元祥访问录,1963年3月。

③ 怡丰祥丝栈通事黄艾伯访问录,1961年10月。

意，虽然也不失为一项可取的推销办法，如果代理人推销能力强，还能够揽到大宗交易。但是委托掮客推销要支付佣金和各项费用，实际上等于降低售价。举虎林公司与美国代理人林德(H. C. Lind & Co.)的合约为例，主要条款如下：虎林对美出口生丝必须通过该代理行；合约期限一年，终止合约须在到期前三个月通知；代理行负责代销虎林出口生丝，催开信用证；代理行负责交涉有关生丝业务上发生的纠纷；虎林负责代理行有关推销业务的电报费；代理行为虎林推销生丝，虎林按销售额付以1%的佣金。^①虎林公司出口生丝，由于须要支付掮客1%佣金，并负担电报等费用，因此所得利润就低于上海的洋行。

除货源与销售问题外，由于上海外汇市场控制在外商银行手中，虎林公司开始时只能“向上海银行或浙江兴业银行结售外汇，往往要比外商银行吃亏一些”。^②

总之，在帝国主义势力控制下，华商西洋庄的进货价格要比洋行高一些，销售价格要比洋行低一些，结汇也吃亏一些，由于这些原因，华商西洋庄经营生丝的利润很小，有时甚至“没有利润可言”。^③华商西洋庄的收入，只有一项是可靠的，那就是承袭洋行收购生丝的陋规收入，其中主要的是“摇条”和“样丝”收入。

三、世界经济危机时期受到的冲击：1929年，从美国开始，爆发了经济危机，很快蔓延到整个资本主义世界。生产过剩，市场缩小，销路呆滞，使上海进出口贸易业遭受严重打击。其中经营生丝出口的华商西洋庄所受影响最大。纬成、虎林、通运、景星、勤易等几乎全部破产或歇业。这些西洋庄都是由丝厂投资经营的，丝厂本身资金薄弱，所有资金大部份投放在固定资产上，无论丝厂或出口部份，资金周转都很困难，在很大程度上需要依赖银钱业的贷款。遇

① 虎林公司负责对美业务人员周元祥访问录，1963年3月。

② 虎林公司负责对美业务人员周元祥访问录，1963年3月。

③ 虎林公司经理王行兼访问录，1963年7月。

到资本主义世界经济危机,在出口经营上往往趋向投机。虎林公司经理王行素说:“其原因是做投机就不容易成交,因为当时国外报来价格,按汇率折算,往往与上海生丝市价相仿,没有利润可言。因此我们就凭自己眼光,一看丝价,二看汇价,认为有机可投就成交。”^①这种经营上的投机,经不起当时丝价步步下跌,大跌小回,汇率波动,国外买户赖帐,国内丝厂毁约等打击,不得不被迫破产。

虎林公司王行素说:自1930年开始,已经常常以“张三的丝去抵李四的款,或者抛出外汇,企图从中捞一把。”^②就在那年,看丝价好,“做了三跳舞”牌生丝400担的多头,凭同厂家所订的买卖合同到银行抛售外汇。不料到下半年,丝价跌,外汇涨,售与美国的丝,国外不肯开信用证,而虎林通过掮客已将外汇预先抛售。这样,补进外汇既要贴补差金,而买定的丝,要退货又要贴补跌价损失。^③售与法国的生丝,由于法国绸厂受危机影响,大批倒闭,客户不赎单,结果由银行低价代售。几方面凑起来,损失达20—30万元。在绸厂和出口部双重亏损下,以致难于维持。1931年向杭州地方法院申请破产歇业,1933年正式批准。^④

“纬成公司不像其他丝厂在买茧时抛卖期丝,因而在危机时,遇到丝价下跌,蚕茧进价抬高,就遭受很大损失。加以吃息买茧,月息1分3厘,利息负担沉重,两面吃亏。到1932年一·二八之后,银行要收回贷款,而纬成公司无法归还,遂至倒闭。纬成国外贸易部虽无亏损,但厂已停闭,也就不能存在而告结束。”^⑤

通运公司于1932年改组为通运生丝贸易公司,营业并无起色,当1934—1935年间,上海丝价跌落很多,在跌到500元一担时,通运与美国成交500包,可是到临近交货时,丝价回升到800元左

① 虎林公司经理王行素访问录,1963年7月。

② 虎林公司杭州丝厂厂长蔡新涛访问录,1963年6月。

③ 虎林公司经理王行素访问录,1963年7月。

④ 虎林杭州公司经理蔡友谅访问录,1963年7月。

⑤ 纬成公司副经理孙纯一访问录,1963年4月。

右。有些丝厂，有地位又有原料的，还可按约交货；一般丝厂由于利润差距太大，能抵赖的就抵赖掉。还有些丝厂，补不进原料，无法交货而宣告破产。而通运公司对外已经成交，要以800元补进，每担相差约300元，损失太大，只得清理，于1935年正式结束。^①

勤易公司成立于1931年。1933年卖40包丝给法国一家客户，付款方式是承兑后4个月付款（D/A 120天）。但是国外客户受英镑贬值影响倒闭，而勤易售出的40包丝早已被它提去，货款无着。勤易经此亏蚀，无力继续经营。前后只做几百包生丝生意，时间只一年多些即行关闭。^②

景星公司是依靠虎林公司开设起来的，虎林倒闭，经理王行素也脱离了景星，由王伯平接任景星经理，但不做生丝出口，而转业经营其他业务。^③

四、永泰丝厂出口部一枝独秀：上海以生丝出口为专业的华商西洋庄，在资本主义经济危机冲击下，先后倒闭。但是继之而起的由永泰丝厂开设的永泰丝厂出口部则一支独秀，1935年和1936年生丝出口占上海华洋商之首位。

永泰丝厂系洋务派官僚薛福成之子薛南溟所创办。1896年设立于上海。20世纪初，永泰聘请行家生产“金双鹿”、“银双鹿”等质量较高的名牌商品，行销于法、意、美等国。当时一般华丝售价每担银1,000两左右，而金双鹿售价可高达1,300—1,400银两。因之业务逐渐发展起来。1925年薛南溟第三子薛寿萱由美回国。接替其父主持永泰丝厂业务。薛寿萱在美国学会了一套资本主义经营管理办法，1926年将丝厂由上海迁无锡，继之对企业进行一系列改革，如更新机器设备，网罗专业人才，培养技术人员，加强经营管理等。到“二十年代末中国缫丝工业鼎盛时期，……裕昌、永泰

① 通运生丝贸易公司孙剑峰访问录，1983年11月。

② 勤易公司孙剑峰访问录，1983年7月。

③ 景星公司经理王行素访问录，1983年7月。

和乾牲三家丝厂及其子厂十二、三家，成为无锡缫丝工业的三大支柱”。^① 1936年永泰薛寿萱联合无锡一些有名的丝厂资本家开办兴业制丝股份有限公司，通过租厂途径将无锡30余家丝厂租赁下来，垄断了无锡蚕丝生产。^②

永泰丝厂在辛亥革命前夕，已在无锡独资经营14家茧行，1926年迁无锡后，又控制金坛县全部茧行、宜兴、溧阳的大部份和吴县、吴江以及江阴、武进等地的许多茧行。据不完全统计，薛寿萱以私人名义、永泰系各厂名义、以后又以兴业公司名义、直接控制的茧行达600家以上。^③ 为了改良蚕种，1929年至1931年，永泰在镇江、无锡等地先后创办三家蚕种场，把生产的改良蚕种赠送或低价卖给蚕农，换回并销毁劣种茧种。

永泰丝厂生产的生丝大部份供作外销。但是生丝外销为外商洋行所控制，永泰不了解国外生丝市场行情，不仅生产带有很大盲目性，而且与洋行交易也很被动。为了摆脱洋行束缚，永泰薛寿萱联合乾牲、振艺、瑞纶等大丝厂，与中国银行张嘉璈组成通运生丝贸易公司，直接对外出口。但是“各大丝厂加入通运都各有各的企图，……永泰薛寿萱是为自己发展找桥梁”^④的，所以在新通运成立后不久，薛寿萱就派美国留学生薛祖康和费福焘先后去美国考察，并亲自去美国与美国丝业巨头乾利、陶迪、贝纳等进行联系。1933年，正式在美国纽约设立永泰公司，及后，又派人到法国和英国进行调查、联系业务，建立代理关系。并于1934年在上海正式成立永泰出口部。

永泰在无锡垄断生丝生产，统一生产规格，在美国又取得纽约生丝交易所的会员资格，可以直接向生丝使用单位兜销，或者出售现货，或者凭样面议，签订销货合同，生丝出口业务发展很快。据日本东亚研究所资料，到1936年，永泰生丝出口达10,469俵（每俵

①③ 高景岳：《同步异归——从生产和管理看永泰丝厂和裕昌丝厂的成败》。

② 吕渭渔访问录，1963年3月。

④ 通运生丝贸易公司孙剑峰访问录，1963年11月。

60公斤),占这年上海生丝出口总量 41,446 俵的26.3%。^①

第五节 蛋制品出口业

第一目 一般概况

蛋制品(不包括以输往南洋、港澳、日本为主的咸蛋、皮蛋和带壳鲜蛋)是20世纪新发展起来的出口商品。外商洋行利用我国十分丰富的鲜蛋资源和廉价劳动力,设厂加工制成各种蛋品,运销欧美各国。随后华商也纷纷在内地鲜蛋产区设厂,采用土法制造,售与洋行出口。20世纪初,冷藏事业发展,外商洋行又在上海、汉口、天津、青岛等大城市开设规模比较庞大的冷藏厂,大量收购鲜蛋,制成冰蛋出口。蛋制品的品种很多,大致分干湿蛋和冰蛋两大类。干湿蛋有:干蛋白、蛋黄(包括淡鸡黄、盐湿鸡黄、飞黄粉、蜜黄等)与干全蛋三种。这种蛋制品,或者是将鲜蛋捣匀,烘制成蛋片或蛋粉,或者捣成液状渗入化学防腐剂出口。冰蛋有:冰蛋白、冰蛋黄、冰全蛋3种,是将鲜蛋打捣均匀,装听冰冻后出口。这类商品发展很快,到20世纪20年代,已经发展成为位列前茅的一项大宗出口商品。

一、蛋制品出口的沿革:中国蛋制品出口以咸蛋、皮蛋、鲜蛋为最早。早在19世纪60—70年代海关统计即有出口到日本、南洋的记录。但是鲜蛋是易腐易碎的商品,远洋运输容易破碎变质。因此,外商洋行在华投资开设蛋厂,把鲜蛋加工制成易于保存,便于运输的蛋制品,远销欧美各国。

中国蛋制品的生产和出口,最早见之於1871—1872年的烟台海关报告。据称:“本埠于1872年春,新设一行,大量收购鲜蛋,其制作方法及用途极端保密。去年出口计46.76担,报价3,148两。”^②

^① 东亚研究所,《支那蚕丝业研究》,第193页。

^② 1871—1872年海关贸易报告,烟台51页。

但是这个企业只是昙花一现，出口旋即中断。

19世纪末，洋商蛋厂逐渐在沿长江各口岸发展起来。1898年，汉口“已有四家蛋厂，另外还有一些蛋厂正在建造中”。^①它们把鲜蛋磕碎，分为蛋清与蛋黄，蛋清烘干，制成干蛋白；蛋黄加硼酸，制成淡鸡黄，干者装箱，湿者装桶，运往国外，可代替鲜蛋，减少损失。“在芜湖，制蛋工业开始於1897年，於1899年，有两家蛋厂已见成效”。^②到1901年，“芜湖只剩下一家蛋厂，其余都关歇”。^③“镇江蛋制品的增长，仅干蛋白一项，已由1897年的82关两增长到1902年的24,399关两。”^④“沙市在1898年9月也有两个外商前来调查，但由於条件不合理想，未能建厂。”^⑤

以上各厂都系外商在中国各通商口岸经营的蛋厂。大约在1903年前后，德商宝丰洋行在苏北兴化开设“同茂盛”蛋厂，请芜湖蛋商陈椿权为买办，用土法制造干蛋白和蛋黄。^⑥内地工商业者，见到蛋制品手工操作，设备简便，所需资金不多，纷纷设厂生产。到第一次世界大战前夕，华商新设蛋厂已有三、四十家，其中开设较早，规模较大的据说是1912年宁波人阮雯忠和江苏人王西星在汉口开设的元丰蛋厂。^⑦蛋制品的生产和出口发展很快。海关於1902年开始有干湿蛋制品出口的全国统计报告。这年干湿蛋品出口2.35

① 1898年海关贸易报告，汉口，135页。

另据1934年出版的《武汉地区工业调查报告》，第五号中，《汉口蛋品加工业》一文载：在汉口“光绪十三年（1887年）德商礼和洋行和美最时洋行开设两个加工厂，此后各国相继开设工厂”。又据该文统计，到1898年，汉口蛋厂已有德商礼和洋行（1887年）、美最时洋行（1887年）、元亨洋行（1889年）、和盛洋行（1891年）、法商瑞兴洋行（1887年）、比商公兴洋行（1893年）等六家。

② 1899年海关贸易报告，芜湖，220页。

③ 1901年海关贸易报告，芜湖，219页。

④ 1902年海关贸易报告，镇江，第235页。

⑤ 1898年海关贸易报告，沙市，第122页。

⑥ 上海和怀县丰裕蛋厂，商丘永大蛋厂经理王品藻访问录，1964年1月，袁恒通访问录，1961年9月。

⑦ 同上。

万担，到1913年出口额扩大到15.6万担。

20世纪初，西方国家开始用冷冻法制造冰蛋。英商和记洋行首先在汉口开设冰蛋厂，上海怡和等洋行接踵而起。1912年，海关开始有冰蛋出口的全国统计报告，这年出口4.26万担，到1913年出口额亦有7.67万担。

第一次世界大战期间，在华德商全部归国，其他外商蛋厂也大都停业，国际市场上蛋品的需求殷切，价格高涨。华商蛋厂纷纷开设，有如雨后春笋，由原来的30余户突增到100余户。^①到1919年全国干湿蛋品出口竟达60.62万担的最高峰。冰蛋出口亦达18.82万担。

战争结束后，西方国家逐渐恢复本国的蛋品生产。中国干湿蛋制品出口一时供过於求。同时欧美国家进口商认为华商土法制做的蛋品含有铅锌毒素，硼酸等防腐剂用量过多，不合卫生要求。因之或则杀价，或则退货，或则拒收。各华商蛋厂被迫倒闭的十有八九，以后虽一度恢复但始终未能达到1919年的水平。但冰蛋出口，由於机器生产，设备先进，制做精良，既无杂质掺和，又能经久不变质，国外无可挑剔，因此出口有增无已，到1926年，无论在出口的数量或金额方面，都超过干湿蛋品，成为蛋制品出口的主要品种。到1930年，干湿蛋品出口下降到14.42万担，计值1,096.99万关两，而冰蛋出口则增加到100.56万担，计值3,094.52万关两。由於冰蛋出口的增长，这年蛋制品出口增长到4,191.51万关两，其中冰蛋占73.83%。

20世纪30年代，资本主义世界经济不景气，西方国家采取关税壁垒政策，大幅度增加蛋品进口税。如美国1913年税则，冰冻蛋品每磅征收美金2分，干蛋品每磅美金6分。到1930年，冰蛋品增至每磅1角1分（约合值百抽百以上），干蛋品后来增加到每磅2角7分（也在值百抽百以上）。英国本来对蛋品进口完全免税，1932

^① 上海裕丰蛋厂经理，王品藻访问录，1964年1月。

茂昌蛋厂袁恒通访问录，1961年9月。

年也开始征收 10% 进口税。德国在 1932 年增税奇重,如冰全蛋、冰蛋黄增至每 100 公斤征 65 马克(约合从价 90%), 蛋黄每 100 公斤征 65 马克(约合值百抽百)。法国自 1932 年起,冰蛋进口税除由原来的 2% 增至 4% 外,另加进口执照税每 100 公斤 400 法郎(约合值百抽五十)。其他欧洲国家大致相类似。①资本主义世界的经济危机及采取的关税壁垒政策,使中国蛋制品出口遭受严重打击,一度恢复起来的“内地蛋厂先后停业及闭歇者已不下数十家。②冰蛋厂中范围最大之南京和记公司尚因营业不振而暂行停厂,其余开厂者大都勉强维持现状。③到 1934 年,蛋制品出口货值竟下降到 1,648.41 万关两,仅及 1930 年的 24.53%。其中干湿蛋品下降到 620.08 万关两,为 1930 年的 56.53%;冰蛋下降到 1,028.23 万关两,为 1930 年的 33.23%。

表中 26-66

蛋制品各年出口量值的增减变化表 单位:千担
单位:千关两

年份	总金额	干 湿 蛋			冰 蛋		
		数量	金 额	占总金额的%	数量	金 额	占总金额的%
1902	178.44	23.74	178.44	100			
1913	3,550.61	155.97	2,943.97	82.91	76.70	606.65	17.09
1919	22,371.21	606.18	19,825.10	88.32	188.21	2,546.12	11.38
1925	25,331.72	570.63	17,995.80	71.04	431.05	7,335.93	28.96
1930	41,915.06	144.17	10,969.90	26.17	1,005.61	30,945.15	73.83
1934	16,484.07	106.45	6,200.76	37.62	724.68	10,283.31	62.38
1936	22,949.87	167.37	10,304.08	44.90	877.42	12,645.79	55.10

资料来源:各年海关贸易统计报告。

其中 1934, 1936 年的数量是按每公担 1.654 担折成关担, 金额是按每关两 1.65⁸ 法币折成关两。

①② 郑源兴:《中国蛋业史略》,摘自《国际贸易导报》,1933年,五卷,九号。

③ 蛋业公会编:《中国蛋业之概况》,摘自《国际贸易导报》,1933年,五卷,九号。

二、蛋制品的出口口岸：第一次世界大战前，蛋制品主要从汉口和沿长江其他各口岸出口。汉口处于华中腹地，背依广大鲜蛋产区，交通便利，最早德商美最时和礼和洋行创办的干蛋厂即设在汉口。华商最早的元丰蛋厂及其分厂也设在京汉铁路沿线的汉口、彰德、许昌、驻马店、郑州等地。第一家由英商和记洋行创办的冰蛋厂同样也设在汉口。当时由于远洋轮船一般只停靠于上海，长江各口出口的蛋制品大都要运到上海转口出口，因之上海成为中国蛋制品出口的最大口岸。1902年全国蛋制品出口2.37万担，99%以上都是从上海转口出口的，从汉口运沪占60%以上。1913年全国蛋制品出口23.27万担，上海占54%，有将近60%是由其他口岸转来出口的。大战爆发后，各地土法蛋厂逐步扩大到苏北、皖北和津浦铁路沿线一带。自上海、天津、青岛、南京等口岸冰蛋厂开设起来以后，冰蛋的生产和出口日益扩大。随着远洋轮船公司增辟在华航线，和冷藏船的增多，各大口岸蛋制品直接装船出口的数量扩大，但上海仍是蛋制品出口最大的口岸。1931年全国蛋制品出口99.45万担，其中上海占46.11%、天津占26.5%，汉口占13.87%，青岛占11.95%（见表中27-67）。

三、销售的国家地区：蛋制品出口以销往英、美、德、法、荷、比、意等国数量最多，销量经常占中国蛋制品出口总值的95%以上，其中尤以英、美、德、法所占的比重最大（见表中28-68）。

英国是蛋制品最大的销售市场。第一次世界大战期间及战后，中国出口蛋制品有一半以上系销往英国。特别是冰蛋，一直以英国为主要市场。1912年海关开始有冰蛋出口的全国统计时，冰蛋出口42,000担，100%输往英国。到1930年，输英蛋制品达75.26万担的高峰，其中冰蛋占97%。及后，欧洲国家养鸡事业日渐发展，不仅英国本土鸡蛋生产增加很快，而且欧洲其他国家如丹麦、波兰、比利时、荷兰等国亦有大量鲜蛋就近运销英国。中国蛋制品

表中 27-67

全国各口岸蛋制品出口数量变化情况简表

单位：担

年份	全国出口总额		上海		汉口		天津		青岛		南京	
	数量	比重	数量	比重	数量	比重	数量	比重	数量	比重	数量	比重
1902	23,741	99.17	23,545	99.17	196	0.83	—	—	—	—	—	—
1913	232,668	63.81	127,896	63.81	95,428	41.01	—	—	8,959	3.85	—	—
1919	794,388	73.70	585,446	73.70	81,535	10.26	1,949	0.25	1,936	0.24	96,981	12.21
1925	1,001,632	61.33	614,337	61.33	159,299	15.90	79,540	7.94	1,352	0.13	132,288	13.21
1931	994,546	46.11	458,538	46.11	137,989	13.87	262,509	26.50	118,799	11.95	2,910	—
1934	831,127	49.12	408,290	49.12	111,267	13.39	190,324	22.90	121,244	14.59	—	—
1936	1,044,789	48.41	505,790	48.41	131,419	12.58	270,580	25.90	132,811	12.71	6,406	0.6

资料来源：各年海关贸易统计报告。

注：1934年和1936年海关统计的计量单位为公担，已折成担。

表中 28-68

蛋制品出口到西方主要国家数量的增减变化
单位：千关两

年份	英 国		美 国		德 国		法 国		四 国 共 占 比 重
	金 额	比 重	金 额	比 重	金 额	比 重	金 额	比 重	
1902	0.66	0.40	12.98	7.27					7.67
1913	574.98	16.19	357.24	10.06	1,555.28	43.80	478.20	13.47	83.52
1919	12,821.85	57.31	7,540.76	33.71	3.04	0.01	642.65	2.87	93.90
1925	13,276.34	52.41	6,777.13	26.75	2,438.69	9.63	1,020.39	4.03	92.82
1930	23,512.32	56.10	5,385.95	12.85	4,579.87	10.93	3,116.95	7.44	87.32
1934	10,763.83	65.30	948.47	5.75	164.85	1.1	577.09	3.50	75.55
1936	12,726.64	55.45	3,476.63	15.15	3,659.44	15.95	770.03	3.36	89.91

资料来源：各该年海关贸易统计报告。

注：① 1934 和 1936 年海关统计单位为法币，本表已折成关两。

② 1902 年海关关于德国和法国的统计数字列入“欧洲大陆”项内，两国没有单独的统计。

出口由于受到外国关税壁垒限制，长途冷藏运价昂贵，成本增加，很难与国外竞争。因此，20世纪30年代中国蛋制品输英所占的比重，变化虽不太大，而数量则显著下降。

美国是中国蛋制品出口仅次于英国的第二大市场。第一次世界大战后，中国出口到美国的蛋制品经常占全国蛋制品出口总值的30%左右。但由于美国对中国蛋制品输入一再限制和增税，输美数量很不稳定，到20世纪30年代则大幅度下降。1934年蛋制品输美货值下降到94.85万关两，约占全国蛋制品出口的6%，其中冰蛋3.7万关两，不到输美蛋制品的4%。

德国和法国在早期是消费中国蛋制品最多的国家，第一次世界大战前，中国蛋制品出口绝大多数都是干湿蛋品，当时出口到德法两国的数量经常占中国蛋制品出口的60%左右。第一次世界大战期间，德国退出中国市场，蛋制品输法亦无多大发展。战后蛋制品输德法的数量逐步增加，到1930年达769.68万关两，占全国蛋制品出口的18%以上。1930年以后，和其他国家一样，随着西方国家对贸易的限制而逐步下降。

第二目 鲜蛋原料的收购环节

中国广大农村养鸡比较普遍，养鸡产蛋在有些农村成为一种家庭副业。但有些省份如青海、蒙古、甘肃等地蛋产较少，云南、贵州、广西等地交通不便，运输困难，很少用于出口，另一些省份如山西、河南，蛋产虽多，但距上海、汉口等通商口岸较远，则多由蛋商就地设厂制成干蛋，再行出口。用作出口的鲜蛋主要来自江苏、浙江、安徽、江西、湖南、湖北、山东、河北等省，这些省份位于长江、黄河流域，铁路轮船运输便利，适宜于加工出口。鸡蛋是鲜货，不易搁置太久，因此收购的环节也比较简单，大致有蛋贩，内地蛋行，蛋庄（采购处），蛋品加工厂等几个环节。

一、蛋品加工厂：蛋品加工厂分冰蛋厂和干湿蛋厂两类。冰蛋厂属于新式规模较大的蛋厂，开设在上海、汉口、青岛、南京等

大通商口岸,多数由洋商经营,以制造冰蛋为主,有的兼营干蛋、鲜蛋、制冰、冷藏等业务。内部一般设进货部、制造部和销货部三个部门,既是冰蛋的制造厂又是对外的销售商。冰蛋厂所需鲜蛋主要是本厂自己派人到产地设庄(采办处)直接采购。其所以采取本厂到产地直接收购的原因:一是减少中间环节,缩减收购时间,二是防止中间商操纵居奇,厂方可降低收购成本。蛋厂除在产地设庄收购外,有时也向本埠蛋行进货,以补不足。干湿蛋厂制造干湿蛋品,一般都开设在山西、河南、江苏等产蛋较多的地区,基本都由华商经营,采用机器制造的为新法蛋厂,不用机器制造的为上法蛋厂。一般都是资力比较薄弱的中小户,多向钱庄调用流动资金。所需鲜蛋的收购方式与冰蛋厂大致相同,产品主要售与各大通商岸口的蛋品出口商出口。

二、蛋庄(采办处):蛋庄是各地蛋厂在鲜蛋产区设立的采办处,向当地蛋行或蛋贩采购鲜蛋后,运回本厂使用。鲜蛋多产于春秋两季,因此,蛋庄一般也是适应旺季收购需要而设立的。规模较大的蛋庄还在附近村镇附设分庄,广事收购。有的蛋厂根据需要在淡季亦设庄收购,收购多余的鲜蛋也可在同行间转售。蛋庄向内地蛋行蛋贩收购的方法,或者是现货交易,随行议价,或者订货交易,预付一部份订金,按量、按质、按期、按价立约收购。

三、产地蛋行:内地蛋行大都是独资经营,它们向蛋贩收买鲜蛋售与蛋庄,一般是向蛋庄预收货款,转放给蛋贩,收购的鲜蛋按件收取佣金。

四、蛋贩:农村鲜蛋产户,极其零星分散,大多由蛋贩挨村挨户现钱收买,或用一些日用工业品交换。收到一定数量售与蛋行或蛋庄。或向蛋庄蛋行预借部份资金,约定价格,代为收购,交货时再行结算。

第三目 蛋制品出口商

一、洋行

(一) 经营蛋制品出口的洋行基本有两种类型。一种是冰蛋厂,系蛋制品出口的专业商,设有冷藏及制蛋设备,以制造和出口冰蛋为主,有的兼营干蛋品,规模比较庞大。这些洋行在上海组织冰蛋业公会,垄断冰蛋出口,会员英商五家、美商二家、华商一家。各行情况见表中 29-69: ①

表中 29-69

垄断冰蛋出口的出口商简况表

单位名称	国别	买办	地 址	创办年份	备 注
和记洋行 International Export Co.	英	胡子龙	南京路 153 号	1908	总公司在伦敦,汉口设总厂,1913年设南京分厂,1916年设天津分厂
怡和冷藏厂 "Ewo" Cold Storage Co.	英	张瑞芝	杨树浦路1500号	1911	青岛设有分厂,兼营干蛋
班达洋行 Borden & Co.	美	潘有年	外滩汇丰银行大楼,厂址腾越路2号	1914	总公司在纽约
培林洋行 Behr & Mathew Ltd.	英	石西克 陆伯歧	四川路 110 号。 厂址: 杨树浦 路 1267 号	1915	总公司在伦敦,青岛、汉口有分公司
海宁洋行 Henningsen Produce Co.	美	陆汉云	广东路 51 号。 厂址: 沙泾路 250 号	1918	兼营干蛋
茂昌公司 China Egg Produce Co. Ltd.	中	经 理 郑源兴	南浔路 50 号	1923	青岛设有分公司
英国制蛋公司 British Egg Packing & Cold Storage Co. Ltd.	英	徐丁兴 郑吉英	九江路 45 号。 厂址: 培开尔路 284 弄 70-72 号	1928	
汉中洋行 Cathay Cold Storage Co. Ltd.	英	冯祖培	外滩 12 号 厂址: 杨树浦 路 1362 号	1930	

① 上海丰裕蛋厂经理王品藻回忆录, 1964 年 1 月。

和记洋行是英国联合冷藏公司(Union Cold Storage Co.)设在中国的分支机构,属于外商在华开设最早、规模最大的冰蛋厂。於1908年在汉口投资三万英镑设厂制造冰蛋。并於1909年与大英轮船公司特约冷藏舱位,首次装运冰蛋出口。^①及后又在南京和天津设立分厂,而以南京分厂规模最大。除经营蛋制品外,兼营鸡鸭和肉类的冷藏业务。这家洋行虽然没有在上海设厂,但在上海南京路153号有一个办事处。怡和冷藏厂是英商怡和洋行投资经营的一个企业。除制造和出口冰蛋外,兼营干湿蛋品出口,在青岛设有分厂。班达和培林洋行分别是纽约和伦敦总行设在上海的分支机构,专营蛋业,培林洋行并在汉口和青岛设有分厂。美商海宁洋行则除经营冰蛋和干湿蛋外,还是上海有名的食品糖果进口商。

另一种是一般进出口商,蛋制品出口仅是它们业务经营中的一部份,以干湿蛋出口为主,除极少数大洋行自设干蛋厂外,一般都是向内地干蛋厂进货,自行装运出口。比较著名的有德商美最时、礼和、嘉利、禅臣、鲁麟洋行,美商茂生、摩斯洋行,法商永兴、百多、骏源、立兴洋行,以及英商瑞记洋行等。

(二) 蛋制品对外销售的一个显著特点,是先同国外成交,然后制造,再分批运出。这种交易方式形成的原因,一是鲜蛋生产的季节性很强。3至6月为蛋产旺季,鲜蛋大量上市。9至11月为次旺季。其余为淡季,蛋源很少。二是鲜蛋为容易变质的鲜货,不易保存。其三,蛋制品是外销商品,销售市场在国外,国内几无销路。蛋厂在蛋产旺季时,收多了一时卖不出那么多;收少了,到淡季时国外要货又无法供应,失去做生意机会。因此,蛋厂一般“在上一年度的四季度加强与国外蛋商联系,确定全年定货数量与价格,再与轮船公司签订装货合同,分期分批装船交运”。^② 不仅自

① G. C. Allen著:前引书,第78页。

② 曾任茂昌经理的袁恒通访问录,1961年9月。

营出口的冰蛋厂是如此，就是非自营出口的干湿蛋厂大致也是如此。干湿蛋厂一般是“预先向洋行抛售期货，洋行则於春节前后发电国外，抛售4、5、6月或5、6、7月交货的蛋品”。^①这种贸易特点，在交易数量上是以销售定收购和生产，在价格上是以对外销售价格定国内收购价格。中国蛋制品出口是处於从属国外市场的地位。

二、华商西洋庄：经营蛋制品出口的华商西洋庄和洋商一样，也分为冰蛋厂和一般进出口商两种类型。经营一般商品进出口的华商西洋庄，其中有盈丰华行、和丰洋行、骏泰华行、信记洋行、毘丰华行、鼎丰华行、李朝记、中兴贸易公司、宝丰肇记行、合众贸易公司等都是多种商品兼营的进出口商，开设於20世纪30年代，或虽开设较早，而直到30年代才开始着手兼营一些干湿蛋品出口。这些西洋庄虽然也把蛋制品列入经营项目之一，但出口额并不大，在蛋制品行业中不占地位。以蛋制品出口为专业的华商西洋庄实际上只有茂昌和中央两家。

(一) 茂昌蛋厂创设於1923年，其前身是承余顺记蛋公司。第一次世界大战爆发后，欧美蛋制品销路旺盛，上海洋商冰蛋厂相继设立，大量收购鲜蛋。上海蛋行“为谋一致对付外商及避免同业竞争起见”，^②於“民国五年（1916年）由介顺、协记、新记、朱慎昌、郑源泰、郑恒记、裕兴、永泰、董源兴等行号，组织承余顺记蛋公司，资本定为20,000元，向内地采办鲜蛋，运沪销售於本埠出口洋行”。^③以郑源兴为经理，郑方正为副经理。“民国十二年（1923年），第一次改组，资本20万元，增设茂昌蛋厂，直接经营出口冰蛋，制造机冰，兼营冷藏，当时承余顺记营业仍旧。”^④承余顺记公司增设

① 上海裕丰蛋厂经理王品藻访问录，1964年1月。

② 茂昌蛋厂袁恒通访问录，1961年9月。

③④ 《上海茂昌公司之过去与现在》，摘自《国际贸易导报》，1933年，第五卷，第九号。

茂昌蛋厂的原因有三：一、外商蛋厂利用特权及雄厚资金，采购鲜蛋，初尚限于几个大城市，继而深入内地市镇设庄直接采购，不但上海蛋价为其操纵，即产地价格亦为垄断，承余顺记公司不得不设法对付。二、承余顺记公司曾委托美商大美机冰厂加工冰蛋10吨，用双钥匙牌商标，由英商洛士利洋行英人潘国祺联系英国伦敦总行试销，认为质高价廉，愿为经销，增加了经营信心。三、当时华商到内地采购鲜蛋，沿途捐税重重，不仅增加成本，而且延搁时间，而外商则可以利用特权，使用三联单，只须付子口半税即可通行无阻，免去一切关卡厘捐。因此，他们增设茂昌蛋厂，买通关节，向上海葡萄牙领事馆注册，定名葡商茂昌洋行，同样利用三联单采购鲜蛋，免去沿途关卡厘捐，虽挂名茂昌洋行，而实际并无外人资本。^①

承余顺记公司筹建茂昌蛋厂须要解决机器设备，技术人员和对外推销等问题。在机器及技术方面，除向洋行订购一部份外，并重金聘请美商大美机冰厂美人卡尔登为厂务主任兼工程师，据说还给予一定干股。在外销方面，除通过潘国祺与英国洛士林建立经销关系外，还通过卡尔登与美国斯维夫特食品公司建立贸易关系。为了扩大业务，又在蛋制品主要销售市场伦敦开设分公司——海昌公司。以优厚待遇聘请原培林食品厂的格林为经理。该厂以“CEPCO”（即China Egg Product Co.）为商标的冰蛋，逐渐驰誉海外，销路日益扩大。^②据统计，“1923年第一年仅出口500吨，1924年1,000吨，1925年2,500吨，1927年又翻了一翻。”^③

1928年第二次改组，成立茂昌公司，资本定为200万元，系无

① 茂昌蛋厂袁通访问录，1961年9月。

② 唐鼎臣访问录 1963年3月。（唐曾任茂生洋行出口部主任，在亳州曾开设干蛋厂以后任茂昌蛋厂副经理。）

③ 洽茂冷藏库经理李嘉源：《蛋品出口业》，未刊稿。

限公司性质，将承余顺记公司，完全划并茂昌公司。1929年又在青岛设立分公司，建造最新式冰蛋厂，聘请英人安格道尔为工程师，小火车直通厂内，水陆运输极为便利。1930年上海总公司第三次改组，取消葡商名义，向国民党政府登记，改为“茂昌蛋业冷藏股份有限公司”，任命郑源兴为总经理，职工1,000余人(另季节性临时工约三四千人)，沪青两厂每年可制冰蛋2万吨，出口约10,000吨。^①

茂昌公司经营蛋制品出口并不是一帆风顺的。当茂昌筹资建厂，准备制造蛋品出口的讯息传出后，英商和记洋行为了阻止华商插手冰蛋贸易，“曾派买办罗步洲前去收买郑源兴，许以茂昌永远放弃建厂计划为交换条件，它们愿意补偿茂昌已动工建造的损失。”^② 但为郑源兴所拒绝。此计不成，又企图收买美籍工程师卡尔登，又遭卡尔登拒绝^③。

冰蛋出口，“一定要有特殊设备的冷气船舱装运，而当时为洋商垄断的这种轮船，驶来上海的班次不多，且又都被和记、怡和等通过特殊关系全部预包下来，迫使茂昌无法把蛋品订货托运出口，造成声誉上和经济上的种种损失。后来，茂昌从英商太古轮船公司探询得知，由於和记、怡和定舱多，货运少，引起轮船公司的不满，发生着纠纷。於是茂昌就出较高运费与太古订约，包下剩余舱位，赢得了轮船公司的青睐。与此同时，茂昌还找关系与日商轮船公司签订包舱合约。这样就打破了洋商同业在远洋运输上所树立的海底篱笆。”^④

“随着业务的不断发展，茂昌於1930年在华中蛋品生产的重要地区汉口买下地皮，准备筹建分厂。和记看到劲敌挤进它的发源地，就迫不及待地发起新的攻势，扬言要在青岛建厂与茂昌相抗

① 《上海茂昌公司之过去与现在》，摘自《国际贸易导报》，1933年，第五卷，第九号。及李嘉源，《蛋品出口业》，未刊稿。

②④ 李嘉源：《蛋品出口业》，未刊稿。参阅：袁恒通访问录，1961年9月。

③ 袁恒通访问录，1961年9月。

衡。结果，两家妥协订立了所谓“君子协定”，以茂昌撤出汉口地盘和和记不在青岛设厂为互让条件，并划分了双方采购鲜蛋的内地区域，各不相扰。”^①

茂昌自创办以来，逐渐扩充厂房，添置机器设备，资金大部分用于固定资产，流动资金主要靠银行抵押贷款或信用借款。当资本主义世界经济危机浪潮波及上海时，外商蛋厂对外跌价竞销，在中国国内则抬价收购，企图乘机扼杀茂昌。以致茂昌拖欠行庄大批款项，资金周转困难，经济陷于困境。解决的办法，据该公司的唐鼎臣说：我们估计到上海银根将会抽紧，行庄不肯放款，于是把到期例应归还的欠款暂时冻结，存入汇丰银行。这样，既有一定流动资金周转，又博得汇丰银行的信任。再则发行公司债券和采取欠发职工工资四成等办法渡过难关。^②

通过上述反复曲折的斗争，洋商同业感觉到要扼杀茂昌已难于达到目的，继续斗争下去，势必越来越深地陷入两败俱伤的困境。在双方都受到经济危机袭击的情况下，彼此进行妥协，外商洋行接纳茂昌参加冰蛋业公会，仍由和记洋行担任会长，增聘茂昌为副会长兼秘书。1933年，七家冰蛋厂订立协定，分配对英出口冰蛋份额的比例及相应数量的冷舱舱位。配额的比例如下：

英商和记洋行	34%
华商茂昌公司	33%
英商培林洋行	} 33%
英商怡和洋行	
英商汉中洋行	
美商班达洋行	
美商海宁洋行	

① 李嘉源，《蛋品出口业》，未刊稿。

② 茂昌蛋厂唐鼎臣访问录，1933年3月。

同时规定每星期一次，假座银行公会叙餐，议定对外发电价格和最低成交价格，并制订国内各庄口采购鲜蛋的最高价格，各厂一律遵守。^① 这样茂昌和六家洋商冰蛋厂组成了一个垄断集团，操纵国内蛋价，垄断出口。

(二) 华商中央冷藏厂正式开设於 1929 年，系严子裕及其同学虞文洁两人合伙组成，开业资本定額 10 万元，实收 4 万元。两人系留学英国的同学。在留学期间，严子裕结识了伦敦蛋品交易所的经纪人维克，回国后开始筹建中央冷藏厂。名为冷藏厂，其实以制造和输出冰蛋为主要业务。^②

筹建之初，在申领建筑执照时，上海工部局工务处就百般刁难。“先后借口建筑图纸上厕所非最新式设备，太平门非三面出路，通风设备不够，机器安装不妥等等，拒发执照。及重新设计，逐项改正后，仍迟延不发。经探悉，工部局之所以一再刁难，横生枝节，乃出於怡和大班以工部局总董名义所指使。结果严子裕挽人请英商世和洋行大班为之说项才得解决。^③

中央冷藏厂开始生产后，第一批 300 吨冰蛋订货，因订不着冷藏舱位，无法履行合约。幸这时德商北德轮船公司设有冷藏舱的轮船开航上海，中央厂立即与该公司的代理美最时洋行联系订舱。起初美最时提出要有两家外商银行担保，后经一再协商，同意由荣家申新系统的两家纺织厂具保，签订合约，包下冷藏舱位，才解决了冰蛋远洋运输问题。^④

1931 年中央冷藏厂输出冰蛋 3,000 余吨，次年添设第二厂。^⑤ 严子裕亲自去伦敦承接订货。据严子裕说：“我借维克之助，以低

① 茂昌蛋厂唐鼎臣访问录，1962 年 3 月。

②③ 严子裕访问录，1962 年 3 月。另《据国际贸易导报》，1933 年，第五卷，第九号，《上海中央冷藏厂概况》一文中载：上海中央冷藏厂成立于民国二十年，资本三十万两。

④ 李嘉源：《蛋品出口业》，未刊稿。

⑤ 《上海中央冷藏厂概况》，摘自《国际贸易导报》，1933 年，第五卷，第 9 号。

价揽来了原系怡和等 10 多家客户的订货,包括冷藏商 Rouch, 面包糕点商 United Yeast 和 Lion Bakery 等,每户三五百吨不等,共五六千吨。怡和洋行等得知后,异常震惊,急谋对策,决定跌价竞销,纷纷拍电报给国外客户,连续数次跌价,每吨共跌八九英镑,相当于货价的 20%。当时我正在返国途中,在船上接到维克的电报说:订户厂商要求中央冷藏厂将每吨价格减低 6 英镑,与怡和等洋行的价格看齐,这样他们就可以保证履行合约,而且还可以增加订货。否则本年虽不致毁约,但来年不敢续订。我在船上考虑再三,只得回电同意。当时出口冰蛋每吨毛利约 8 英镑,跌价 6 镑,已是无利可图了。”^① 外商蛋厂除在国外跌价竞销外,为了扼杀中央冷藏厂,还在国内抬价收购鲜蛋。凡中央厂采办鲜蛋的地区,洋商蛋厂追踪而至,哄抬价格。中央厂对国外既已成交,为了履行合约,不得不高价收购。这样,在高进低出的双重打击下,每吨冰蛋出口较前减少约达十五六英镑,亏蚀约七八镑。^② 这样,连续 2 年遭受打击之后,中央厂已经捉襟见肘,非但过去盈余亏蚀殆尽,而且还拖欠银行钱庄不少债款。^③ 待至 1934 年,上海金融市场受美国白银政策影响,银根紧,外汇放长,中央厂既受汇率影响,又被行庄催迫偿债,不得不宣告停业。停业后,厂房机器等被债权人拍卖。据严子裕说:“怡和、和记等买进了中央厂之后,为了杜绝后患,通过茂昌经理郑源兴向我劝说,聘请我为英、美六家蛋厂顾问,并按月赠送我顾问费,不须要我担任任何工作,唯一的条件是在今后三年内不得设立冰蛋厂从事蛋品出口贸易”。^④ 这样,中央厂成立没有几年就此垮台。

(三) 茂昌公司和中央冷藏厂同样遭受洋商蛋厂打击,但两厂的结局迥异,其原因,除了各自条件不同以外,茂昌在经营管理上也有它自己的特点:

^{①②③④} 严子裕访问录,1962 年 3 月。

1. 在组织货源和生产方面：茂昌是上海蛋行联合组成的承余顺记公司投资开设的，在上海蛋行业中有着广泛的联系和密切关系。1931年茂昌又在上海组织上海市蛋商业公会，由茂昌经理郑源兴任理事长。这样茂昌一方面可以操纵鲜蛋市场，争取货源，另一方面又可以团结同业，增强与外商竞争力量。^①

“茂昌在内地蛋产区所设蛋庄(采办处)达40余处。各蛋庄可以灵活掌握，在附近市镇设立分庄，有的蛋庄附设十几个分庄，总计旺季蛋产高峰时，大大小小的蛋庄及分庄可达四五百个”^②而洋商最大的蛋厂和记洋行在内地采购鲜蛋的蛋庄及分庄一共只有150余处。^③华商中央冷藏厂采购鲜蛋的地点只有20处，而且不是自设庄口，只是订约委托当地蛋行代办，酌给佣金。^④

一般冰蛋厂都是在蛋产旺季派人到蛋产区设庄收购，而茂昌则选择几个主要产区，常年设庄收购，淡季也不停业。到后期参加洋商冰蛋业公会后，虽按公会统一议价标准收购，但在淡季洋行停止收购，茂昌则随市定价，广为收购。

茂昌在各地的蛋庄，分庄，上自经理，下至一般职员，大都是长年任用，不轻易调动。因此，经办人员对周围情况熟悉，业务经验丰富。另外，根据营业情况和本人贡献大小，茂昌还给予一定奖金，使一般工作人员都能克尽职守，积极工作。^⑤

收购鲜蛋的惯例是：入秋以后，蛋厂需蛋殷切，蛋价逐步上升，农民蛋贩往往藏货於家，待价而售。以致常有将久藏次蛋混入好

① 袁恒通访问录，1961年8月。

② 李嘉源：《蛋品出口业》未刊稿。又据袁恒通称：茂昌采购原料地区不断扩大，总计大小分支机构一百六十余处之多。

③ G. C. Allan：前引书，78页。

④ 《上海中央冷藏厂概况》，摘自《国际贸易导报》，1933年，第五卷，第九号。

⑤ 李嘉源：《蛋品出口业》，未刊稿。

蛋出售。蛋商同业竞争，不能细加挑选，往往收入次品。加以遇有天灾人祸，交通阻隔，收购的鲜蛋容易变质。为了保证鲜蛋品质，茂昌在内地开设土法蛋厂，把次蛋拣出来，用来制造工业用的盐鸡黄等，精选优质鲜蛋制造冰蛋。因此产品质量较高，茂昌公司“CEPCO”牌的冰蛋信誉昭著，行销国外。

2. 在外销方面：为了开拓海外市场，茂昌在伦敦开设分公司，直接联系国外客户，洽谈交易，随时掌握市场行情。茂昌总经理郑源兴先后8次出国，亲自到伦敦、汉堡等主要蛋品销售市场进行考察，了解市场情况，联系客户。他对国外市场动态十分关心，对外联系都必亲拟电稿，发出大量电报，不计工本。^①

3. 茂昌在很大程度上借助帝国主义和封建势力解决其收购、生产和外销等一系列问题。茂昌为了在业务竞争中与洋行处于平等地位，於开业之初，就以葡商洋行的面貌出现，利用高薪、干股、佣金等聘请洋人为厂务主任、工程师、国内外分行经理等。因此，茂昌不仅在内地收购鲜蛋免受厘金税卡的阻挠，可以降低成本，保证鲜蛋质量，而且解决生产技术和外销上的国外关系问题。同时，收购的鲜蛋，系农村副业产品，受着当地封建势力的控制。茂昌为了顺利、及时地获得足够蛋源，还利用当地农村的封建势力，如“茂昌在大通蛋庄的高之元经理就是当地的恶霸，高邮蛋庄经理张鼎甫勾结当地县长，并和水上警察局局长结拜兄弟。不是请他们当顾问，就是聘请为名誉经理，按月支送干薪。有一年，江北高家庄被当地恶霸填没河道，阻塞船只运输，茂昌就求之于当地封建势力，买通恶霸，开河运蛋。在小长江航运方面，茂昌利用大通和大达内河轮船公司总经理杨管北的关系，独占了港口和内河鲜蛋的航运通道”。^②

①② 李嘉源：《蛋品出口业》，未刊稿。

第六节 草帽出口业

金丝帽和麻帽是20世纪初期新发展起来的一项出口商品。采用国外进口的金丝草和麻草，利用中国农村廉价劳动力和编织工艺，由商人在浙江沿海一带农村，发放原料，收购成品，运销欧美等西方国家。金丝帽和麻帽几乎全部由上海出口，贸易增长很快，按海关统计，1930年，从上海出口的金丝帽和麻帽计值535.1万关两，占上海出口总值的1.71%，但由于海关对这项草帽的估价偏低，实际上远不止此数。^①在出口价格方面，由于原料是进口的，成本不到30%，绝大部分是编工和商业利润。因此，实际上是以编工赚取外汇的一项商品。从事编织的农村妇女，估计多达20万人左右，^②编织地区从宁波一地扩展到余姚、海门等浙东一带。1929年以前，包括其他少数品种的出口草帽，如席草帽等在内，编织总工资收入约达1,000万元以上，^③在经济上对贫穷落后的浙东农村不无裨益。金丝帽、麻帽在国内并无市场，全部是为外销而生产。因之，在1929—1933年资本主义世界经济危机和贸易衰落时期，出口锐减，价格下落，商人和农村编织工人都遭受到沉重打击。

① 从盈丰华行销货帐目来看，实际出口价格要比海关的计价，金丝帽高出1.6倍，麻帽高出1.2倍。（见本节第二目）

② 根据业内人反映，对照当年出口统计如下：

席草帽出口341万顶，每人全年最高可编720顶，从事编织工人约5,000人。
金丝帽出口251万顶，每人全年最高可编50顶，从事编织工人约50,000人。
麻帽出口196万顶，每人全年最高可编70顶，从事编织工人约28,000人。
其他草帽出口61万顶，每人全年最高可编70顶，从事编织工人约8,000人。
按上述计算，从事编织工人共91,500人，由于每一编工不可能一年中每天都在编织，不仅农忙时要停工，有时待料也会停工。因此，将编工增加一倍比较接近事实。

③ 据兴华草帽公司资本主汪炳炎反映，1929年金丝帽编工每顶约2.5元，麻帽1.8元。

自从草帽对外出口以来,先后出现了经营草帽业务的帽贩,洋庄帽行,和直接经营草帽出口的华商西洋庄。它们相互依存,内部转化,随着贸易的发展,逐步形成一个单独的草帽行业。经营草帽出口的华商西洋庄发展很快,在草帽出口行业中,从无到有,由早期洋行的独占,发展到后期由华商西洋庄占主要地位的局面,这在上海对外贸易业中是绝无仅有的。

第一目 草帽出口业的概况

一、草帽出口的沿革:中国草帽出口始於 19 世纪 60 年代。当时出口的品种是浙江省宁波所产席草编织的席草帽。1869 年出口 40,000 顶,计值 400 关两,^① 每顶只合 0.01 关两,是一种价格极廉的小商品。自有出口后,“外国市场对于这种草帽的需要一直是旺盛的,并且有着再行增加的前景。”^② 在 1886—1894 年的 9 年中,从海关统计来看,出口额已增加到平均每年 50,000 关两的水平。洋行经营草帽出口的利润极其优厚,按海关统计,平均每 132 顶值 1 海关两,而国外售价“每顶半便士至 2 便士”。^③ 以每顶平均 1 便士估算,按 1889 年平均汇率 4 先令 8³/₄ 便士折算,132 顶可售 2.30 关两,毛利达 130%。外商洋行为了获得更大利润,极力扩大草帽生产的品种和花样,从单根,双根,三根发展到比较精细的单丝,大白、高单、一单、椒眼等品种,并转向国外寻找新的编帽原料,如日本的刨花,台湾的桧木,马达加斯加的藤草等。到 1910 年,中国出口的草帽,包括席草帽和木片等其他品种的草帽在内,已达 421 万顶,计 9 万关两以上。^④

法商永兴洋行是最早经营草帽出口的洋行之一。该行总行设

① 海关贸易报告,1877 年,宁波,127—128 页。

② 海关贸易报告,1885 年,宁波。

③ 英国领事报告,1889 年,宁波 113—114 页,摘自姚贤锦编前书,1449 页。

④ 海关贸易统计报告,1910 年。

在法国巴黎，1869年在上海开设分行，当时即致力於中国草帽出口。约在1888年，永兴洋行曾派人在宁波天主堂内挂一招牌，收购草帽，^①实际上是由永兴洋行买办出资经营，委人办理，自负盈亏。后来永兴洋行派一个法国人作为代表常驻宁波。直到1918年才正式作为上海永兴洋行的一个分行。^②这种名义上挂着洋行招牌，实际由买办经营的情况在早期并不是个别的。

约在1910年，永兴洋行从菲律宾取得金丝草和麻草帽的帽样后，於1914年派法国人孟贡带了以王生娣为领班的宁波编织女工数人去菲律宾学习编织工艺。1917年正式进口金丝草，及后又进口麻草，制成金丝帽和麻帽对外出口。於是很快地金丝帽和麻帽成为草帽出口的主要品种。1928年上海出口金丝帽6.01万打，计值61.39万关两，麻帽5.33万打，计值26.72万关两，共计出口88.11万关两。

出口的金丝帽和麻帽是一种半制品的帽坯，帽料轻，编工精细，属於“料轻工重”之类的产品。到国外后，经过加工染色，制成各种时髦流行的式样，成为西方妇女的高贵服饰，价格昂贵，最高档的金丝帽在美国零售标价有的高达50美元1顶。而同时（1937年）上海金丝帽坯的出口价格按当时汇率折算，平均每打仅5.93美元，每顶约仅0.49美元。

金丝帽和麻帽出口贸易发展很快，特别由於美商的抢购，到1930年出口量高达37.59万打，计值535.11万关两。20世纪30年代资本主义世界经济危机期间及危机后，草帽出口和其他商品

① 英国领事报告：1888年，宁波，3—4页。摘自姚贤镐编：前引书，1450页。

② 据1910年进宁波永兴当学徒，并拜上海永兴洋行买办程松卿为师的沈彬如回忆说：宁波永兴不是上海永兴洋行投资，而是由程松卿投资，为的是应付永兴洋行的要求，有时一年甚至赔上一千两银子，直到1918年程去世，由吴伟臣接手为买办时，他不愿接受收购草帽业务，才由永兴洋行将存货买下，改组为永兴宁波分行。

一样,有所下降,但仍保持一定水平。

表中 30-70

上海各年草帽出口数量和金额表 单位:千打,千关两

年份	金 丝 草 帽		麻 草 帽		合 计	
	数 量	金 额	数 量	金 额	数 量	金 额
1928	60.08	613.90	53.29	267.21	113.37	881.16
1929	132.39	2,283.11	79.08	747.06	211.47	3,030.17
1930	209.58	3,230.13	166.33	2,121.01	375.91	5,351.14
1931	112.17	1,804.27	140.52	1,999.71	252.69	3,803.98
1932	73.84	1,130.81	60.06	623.51	133.90	1,754.32
1933	161.85	1,998.90	215.86	1,426.12	377.71	3,425.02
1934	173.73	1,964.38	414.70	2,239.09	588.43	4,204.37
1936	105.73	1,131.90	196.97	1,141.34	302.70	2,275.24

资料来源:各年海关贸易统计报告。

上海经营草帽出口的有法、英、德、瑞士、日本、美国和葡萄牙等国的二三十户洋行。其中以法商永兴洋行,英商安利洋行和德商鲁麟洋行规模较大。销售地区以美、英、法为主,澳洲亦有一定销量。

表中 31-71

上海草帽出口的国别构成表

年份	出口总数(万顶)	美国%	英国%	法国%	澳洲%	其他%
1931	303	53	21	16	2	9
1934	707	51	16	24	1	8
1936	367	33	17	32	4	14

资料来源:各年海关贸易统计报告。

注,本表所列上海草帽出口国别,实际上乃是全国出口数,因为上海口岸这个帽种的出口数占全国出口数的99%以上(1931年,天津,烟台,温州出口仅占0.52%,1934年和1936年也都在1%以下),所以这个统计数字也可以说明上海口岸的出口情况。

二、帽贩与帽行:宁波草帽自组织出口以来,最初由当地帽贩将零星分散的产品,收集成批,售与宁波洋行,发展到成立洋庄

帽行，由帽行贩运到上海售与上海各洋行出口。其形成过程大致如下：

(一) 帽贩：草帽是农村副业生产。早期宁波一带农民是自己买进席草，编成草帽，由当地帽贩收购，售与宁波永兴洋行。因此，帽贩是向农村编户收购草帽售与洋行的一种商贩。据说1910年与宁波永兴洋行往来的帽贩就有100余人。^①

编织草帽采用进口原料以后，帽贩的经营方式即从单纯向编户收购草帽，改变为向编户发放草料收购成品。由宁波永兴洋行把进口草料赊给帽贩，帽贩再分给各地的小帽贩，发到编户手里。当时永兴洋行为了便于控制起见，把宁波帽贩分帮组织起来，“南门帮帽贩以周裕生为首，西门外帮以徐茂发为首，各组织约20人左右，进行金丝草发料和收帽。高桥帮以陆安宁为首，约20人，山里帮(山区)以孙溪山为首，约二三人，均以麻草帽为主。”^②这样，永兴洋行就控制了草帽的货源。

1923年前后，随着金丝帽、麻帽外销的扩大，编区逐渐由宁波一地扩展到余姚、海门(包括临海、黄岩、温岭一带)以及少量在温州、镇海和山东的潍县、昌邑等地。余姚以发展金丝帽为主，开始於1923年，由宁波席草帽贩子陆永兴、龚信和等经营，^③逐步发展成为金丝帽的主要产区。海门以麻帽为主，开始於1925—1926年，是由天主教堂里的王孟登发起的，及后宁波山里人都去海门贩帽，^④逐步发展成为麻帽的主要产地。宁波虽然两类草帽都生产，而且数量也不少，但金丝帽不如余姚，麻帽不如海门。金丝帽和麻帽分别向余姚和海门发展的原因，主要由於这两个地区比较贫苦，编工的工资更便宜。另一方面，进口草料於开始时一般都是统货，粗细

① 宁波永兴洋行职员舒林财访问记，1961年。

② 宁波永兴洋行买办严迈伦访问记，1961年。

③ 严鑑泉访问录，1961年。

④ 宁波永兴洋行买办严迈伦访问录，1961年。

草都有。宁波编工认为粗草做起来工资小，细草又吃人工，都拣草料比较均匀的做，而余姚的编工只要有得做，什么料都做。^①

余姚和海门发展金丝帽和麻帽以来，开始时，由於永兴洋行控制了草帽原料，帽贩仍然是向永兴取料，收到草帽后仍然运到宁波售与永兴洋行。但是上海其他洋行和永兴不同，它们并不发料收帽，而是把“卖草”和“买帽”分开来进行。有的只进口草料不出口草帽，或者只出口草帽而不进口草料。因之，草帽原料的来源不限於永兴洋行一户。一些帽行逐渐在上海订购草料进口，运到产地，卖出草料，收购草帽，结束了永兴洋行的垄断，改变了原来永兴洋行发料收帽的收购方式。同时帽贩收购的草帽也不限於售与永兴洋行一户，而是普遍地售与帽行或运到上海转售洋行出口。当1929—1930年，金丝帽、麻帽国外销路扩大，外商需货殷急时，三地帽贩纷纷把草帽带到上海，直接售与外商洋行。^②往来上海、海门、宁波的船上到处可以看到帽贩。当时上海福州路神州旅馆住的几乎都是这些帽贩。^③

(二) 帽行：帽行是从产地收购草帽售与上海洋行出口的洋庄行栈，它是随着草帽出口贸易的发展而逐步形成的。据说最早在上海经营席草帽的是宁波西门外的何天生。何曾任上海泰隆洋行买办，前述列丰行何积藩的父亲何宝麟早在列丰行未开设前，即通过何的关系在上海开设永丰帽行，经营草帽业务。据何积藩说：“我父亲何宝麟早在我开设列丰之前，即把宁波草帽运到上海售与上海洋行。当时英商泰隆洋行买办何天生是我们宁波西门外同乡本家，父亲做草帽生意是通过他开始的。”^④1907年，何宝麟忙于经营何锦丰等10家呢绒洋货店业务，另请杨文林担任向上海洋行

① 宁波公兴草帽行老司务陈雨卿访问录，1961年。

② 宁波永兴洋行买办严迈伦访问记，1962年。

③ 瑞和行资方冯积明访问录，1962年4月。

④ 列丰行资本主何积藩访问录，1961年8月。

推销草帽事务。几年后，杨文林又自己开设草帽行。^①所以洋货商人和买办经营草帽业务，是帽行的一个来源。另一个来源是茶栈，出口草帽和茶叶都产自宁波一带，有的茶栈也带做草帽。如1908年进上海永吉茶栈任草帽部跑街的傅其霖，於永吉茶栈倒闭后，和该栈王逸臣在宁波开设瑞记草帽行。^②另据说做草帽生意的朱录臣也是茶栈出身。^③到1917年上海出现一家由草帽行联合组织的“公兴草帽公司”，由永丰何宝麟、恒泰朱宝兴、顺余郑锦荣、大丰周茂来，大兴傅其霖和杨文林等6家投资合作组成，公推永丰何宝麟为董事长。公兴草帽公司设立的目的，原为统一收售价格，避免同业竞争，但这个组织表面联合经营，内部并不合并，无法避免跌价抢做的陋习，结果仅存在2年，于1919年底宣告结束。^④

金丝帽和麻帽出口贸易日益扩大，永兴洋行已不能控制进口草料的来源。经营草帽的帽行也日益发展，它们来自各个方面，一种是原来经营席草帽的帽行扩大到经营金丝帽和麻帽。如杨文林，除原来有三泰、源泰两户兼做席草帽和金丝帽、麻帽外，又新设嘉泰专营金丝帽和麻帽。^⑤一种是宁波的大帽贩，这些帽贩“雇有人员拣草、发料、分档等”，^⑥也有的“雇用职工帮助贩卖，并与银行有往来，进出金额数字较大”，^⑦进而转变为帽行。另一些是由宁波永兴洋行职员脱离永兴自己开设的帽行，如宁波永兴洋行经理沈同甫和账房王肇荣於1923年脱离永兴开设大隆帽行，委托郭惠记为代表在上海进料和销帽。1925年王肇荣又脱离大隆帽行另

① 汇泰进出口行资本主张宗渭(杨文林之婿)访问录，1961年8月。

② 坤和行资本主傅其霖访问录，1961年4月。

③ 瑞和行资本主冯积明访问录，1962年4月。

④ 公兴草帽公司老司务陈雨卿访问录。

⑤ 汇泰进出口行张宗渭访问录，1961年8月。

⑥ 曾经做过帽贩的杨莲璋访问录。

⑦ 翁葆麟访问录(翁1926年在宁波做帽贩，1930年进坤和行，1940年自设美昌帽行，1946年设葆昌出口行)。

组天隆帽行，委托冯积明为上海代表。这些帽行直接与上海洋行发生联系，使草帽的商业路线发生变化。上海逐步代替宁波成为草帽销售的主要市场。在外销畅旺、洋行抢购时，不仅洋庄帽行售货与上海洋行，就是宁波等地帽贩也带货到上海出售。

三、经营草帽出口的华商西洋庄：经营草帽出口的华商西洋庄从1914年开始，到1930年已经初具规模。除多种进出口商品兼营的香港公司、宝生洋行、艺记行外，以草帽出口为专业的有10户。其中几家典型户事例如下：

（一）坤和出口行：①坤和出口行是上海第一家以草帽出口为专业的华商西洋庄。开设於1914年，资本主傅其霖原在宁波开设瑞记草帽行。

洋行收购草帽非常苛刻。一般的做法是：当它们接到国外要货电报后，就叫几个草帽行代表到洋行来，说明要货的品种、规格、数量，叫大家报价。被叫去的帽行代表，就像投标式地向洋行报价，洋行拣其中最便宜的买。由於报价时同业竞争，把价格压得很低，而帽行得标后到乡间去收货，又因乡间知道上海出了生意而抬高售价，两面得不到便宜，因此常常亏蚀。傅其霖从1908年到1917年9月，宁波帽行的招牌换了五六次，最初叫瑞记，后来换为恒记、馥康、大兴、公兴，直到最后称坤和，大都是因为亏蚀才改换招牌。

傅其霖卖给洋行的草帽附有一块画有麒麟的商标（“麒麟”与“其霖”谐音），商标上印有上海 Fu Ge Ling 经营草帽字样。当时傅其霖在上海兜销草帽，是借住在一家保险公司内，自己没有正式行址。1914年，傅其霖接到澳洲的一个电报，电报上只有上海 Fu Ge Ling 名称，而无地址，经电报局各处查询，居然送到傅其

① 开始时叫“傅霖记”，英文名称“Fu Ge Ling”，1920年改称“坤和出口行”，而英文名称未动，只是后面加个 Co. 农村收货的机构叫“坤和草帽棧”，向官厅注册叫“坤和草帽厂”，后来自己从国外进口草料，因之又改称“坤和华行”，同时也说明是中国人的行号。

霖住的福州路5号。由於国外来了电报，傅其霖开始在门口挂了一块中文“傅霖记”，英文“Fu Ge Ling”的小木牌。这家澳洲客户叫“Carter”，他因为买进上海一家日本洋行转来的草帽，见上面印有上海Fu Ge Ling的商标，才打电报来的。这样傅其霖才做成了华商直接出口草帽的第一笔生意。

1917年，傅其霖开始与英国F. G. Elliott & Co.建立关系，直接对英出口，按进货成本对外开价，行号才逐步稳定下来。这家行於1920年改组，由傅其霖独资经营，资本额10,000两，1925年增资为25,000两。在宁波、海门、余姚设有帽行。一面自己直接出口，一面售货与上海洋行，与上海法商中西公司建立独家供货关系。1928年，中西公司亏欠坤和货款，无法清理，适值中西公司的主要客户，美商泡力克(Henry Pollak)派代表来沪，与坤和接上关系，於是业务更形发展。^①

(二) 郭惠记进出口行：郭惠记进出口行是上海第二家以草帽出口为专业的华商西洋庄。资本主郭惠川是宁波永兴洋行学徒出身。1924年初开设时称“郭惠记”资本不满1,000元。这家草帽行，代理大隆在上海购买草料，推销草帽，从中收取佣金，同时自己也进行一些买卖。鉴於草帽出口洋行获利极厚，认为利润打得薄些，也可以自己出口与洋行相竞争。1925年邀请郭三竞加入，增资为3,000元，经营出口，改名“郭惠记进出口行”。由郭惠川负责货源，郭三竞负责外销。郭三竞出身於美商运通银行，对国外进口商比较熟悉。经选择几家客户，发信联系，不久建立关系，开始经营出口业务。经营特点是利润薄，不冒风险，成交后立即落实货源，卖出外汇。因此，经营比较平稳，业务逐渐扩大。^②

(三) 盈丰华行：盈丰华行设立於1929年2月，正当金丝帽

① 坤和出口行资本主傅其霖访问录，1961年4月。

② 郭惠记进出口行资本主胡徽臣访问录，1962年4月。

和麻帽出口最旺盛时期。资本主马仲达与弟马叔白均出身於上海圣芳济教会学校。马仲达曾在华商西洋庄立新公司办理草帽出口，兄马伯乐是美商棕榄肥皂公司买办，股东张善和、金人鑑、方梅荪都是宁波一带的帽贩，其余股东还有袁履登和翁寅初。设行时资金2万两，当年盈余即达11万两。出口地区几乎全是美国，以后逐渐发展到伦敦、加拿大、澳洲等地。1930年，企业改组，由马氏兄弟独资经营。^①

上述经营草帽出口的华商西洋庄，基本上都是从内贸洋庄草帽商人转化过来的。象汇泰的杨文林，坤和的傅其霖等，原来都是有名的老牌草帽商人，在宁波、余姚、海门设有收购草帽的庄口。盈丰、汉利、隆泰、正华、华兴等的老板或合伙人也都是宁波、余姚、海门等地的帽贩或帽行商人。他们是草帽业的行家里手，手中掌握货源，过去收到的草帽都是售与上海洋行出口，一旦与国外商人建立业务关系，把收到的草帽售与国外草帽进口商，即转化为直接经营出口贸易的西洋庄。这些西洋庄在洋行垄断下，所以能插手外贸业务，主要由於减少了洋行这一中间环节，可以较低售价与洋行进行竞争，坤和出口行的傅其霖说：我们同业均抱薄利主义。^② 郭惠记进出口行资本主胡慧臣也说：郭惠记的利润打得薄些，可以与洋行竞争。^③ 坤和出口行1914年首次同澳洲客户Carter的成交价是按卖给上海洋行的价格加10%核算的。后来Carter告诉坤和，这个价格比原来向上海日本洋行购买要低30%。^④

但是，中国草帽商人要取得国外关系也非易事。一方面往往无法与国外商人接上关系，另一方面国外商人对华商不够信任，也未必肯和华商交易，即使和国外客户建立了关系，也不如洋行的户多，

① 盈丰华行资本主马叔白访问录，1962年8月。

②④ 坤和行资本主傅其霖访问录，1961年4月。

③ 郭惠记进出口行资本主胡慧臣访问录，1962年4月。

面广，关系密切，很难充分发展业务。因而，不得不一方面直接出口，一方面继续将收购的草帽售与洋行出口。当时绝大部份华商西洋庄都是从既作帽商又作出口行演变过来的。但是据业内人估计，到1930年华商西洋庄经营草帽出口已占到上海草帽出口总值的25%左右。^①

四、美国草帽进口商来上海直接收购草帽：1928—1929年间，5家美国商行派人来上海，大肆收购草帽，其中4家且在上海设立洋行，在很大程度上推动了草帽出口贸易的发展。这5家洋行是：

(一) 泡立克(Henry Pollak Inc.)：是美国最大的草帽进口商。该行原来委托上海法商中西公司和美商通顺洋行代理收购草帽，而中西和通顺又分别由坤和出口行和汇泰进出口行独家供货。为了垄断美国草帽市场，泡立克在这一时期每年派一代表到上海，住上一二个月，直接向坤和、汇泰、华兴等大户订购草帽。与他交易的帽商最多时达10余户。这家草帽进口行是个典型的垄断商，每年在草帽落令时(四五月间)大量低价收购现货和期货，到下半年旺销季节，产地帽价上涨，泡立克即以低於上海市价的价格向纽约草帽制造商兜售，中国运往纽约的草帽大部份为泡立克所订购。

(二) 美亚洋行(Amasia Importing Corp.)：1929年春，美国草帽进口商勒克斯和经理谭席来上海，设立美亚洋行，将汇泰进出口行和天隆草帽行50—60万两银子的大量存货购进。再在草帽业中大事宣传，以现款收货，不取佣金，不限数量，不论上、中、下档草帽都可搭收为号召，吸引了内地大批帽贩、帽行携货直接到上海出售。1930年，它又创制新式金丝喇叭帽，向汇泰订购3万打，在美国市场独家销售。

(三) 金山洋行(Isidere Goldberg)：设立於1829年6月间，仿效美亚洋行方法，大肆收购。

^① 瑞和行资本主冯积明访问录，1962年4月。

(四) 可恩洋行：設立於 1929 年 11 月間。

(五) 友華洋行：系美亞洋行譚席脫離美亞後，於 1931 年設立的一家洋行。專代紐約客戶收購草帽，賺取佣金。

在這些美商洋行的大量收購下，上海草帽出口貿易大量發展起來，輸出國別也趨向以美國為主。1928 年，上海金絲帽和麻帽共輸出 11.37 萬打，到 1930 年擴大到 37.59 萬打，為 1928 年的 3.30 倍。1931 年，上海出口的金絲帽和麻帽的 53% 是輸往美國的，英國占 21%，法國 15%，澳洲 2%，其它各國 9%。

第二目 資本主義世界經濟危機對草帽出口業的影響

1929 年 10 月，從紐約股票市場跌價開始，爆發了持續四年之久的資本主義世界經濟危機。這一危機嚴重地影響了草帽出口貿易，打擊了草帽商人，加重了對中國農村編工的剝削。

一、危機對草帽出口貿易的影響，一是出口數量銳減，二是價格猛跌。

數量下降是從 1931 年下半年出口旺季時開始的，當年出口量僅及 1930 年的 67%。1932 年更降到 1930 年的 36%。

價格的跌落，由於關兩匯率的下降（1929 年 1 關兩合 0.64 美元，1931 年僅合 0.34 美元），以關兩計，價格跌落並不明顯，但以美元計，則跌落很多。根據海關統計中全年平均價格折成美元，1932 年比 1929 年，金絲帽下跌 53%，麻帽下跌 42%。如果從盈豐華行的實際銷貨賬來看，1932 年比 1929 年金絲帽下降 77%，麻帽下降達 68%。見表中 32-72。

二、危機使草帽行業遭受嚴重打擊：不少帽行和出口商被迫破產倒閉，有的改營其他商品。如前所述，這次危機對中國草帽出口的影響是從 1931 年下半年開始的。盈豐華行 1930 年的銷售額達 3.14 萬打，到 1931 年雖仍有 1.68 萬打的銷售額，但絕大部份屬於上半年成交的。到下半年出口旺季來臨時卻無業務成交，直到 12 月份才有小量成交出口。1932 年銷售量更猛降為 0.46

1929—1933年上海金丝帽、麻帽出口价格表 单位：每打价

年份	金 丝 帽				麻 帽			
	按海关统计平均价格			盈丰售价	按海关统计平均价格			盈丰售价
	关两	汇率	折成美元	美元	关两	汇率	折成美元	美 元
1929	17.24	0.64	11.03	23.50	9.45	0.64	6.05	15.25
1930	15.41	0.46	7.09	18.45	12.75	0.46	5.86	13.05
1931	16.09	0.34	5.47	12.83	14.23	0.34	4.84	7.05
1932	15.31	0.34	5.20	5.30	10.38	0.34	3.53	4.85
1933	12.35 ^③	0.41	5.06	6.60	6.60 ^③	0.41	2.71	2.66

资料来源：① 根据海关贸易统计报告计算。

② 盈丰华行帐册，其中1929年的金丝帽售价是按当年11月和12月的平均价格计算，麻帽售价是按1929年11月24日价格，1930—1933年的金丝帽和麻帽售价都是全年平均价格。

③ 1933年海关统计系按法币计算，以上系按1关两折合法币1.55折折算成关两汇率0.263，系每法币合美元价。

万打，仅及1930年的15%。由於草帽没有国内市场，全部为出口而生产，国外需要减少和价格下降，迫使国内市场价格也随之跌落。盈丰华行1930年金丝帽全年平均进货价为每打38.11两，1932年猛降为14.85两，仅及1930年的39%。在这种进价和销价均跌的情况下，如果现进现出，出口行尚有利可图，但是华商出口行绝大多数都有存货，这就形成进价高，销价低，出口亏损的局面。1929年，盈丰销货1.03万打，盈利11万银两。1931年销货1.68万打，数量增加，而利润下降到5.51万两。1932年，销货减少到0.46万打，却亏损了1.06万两。汇泰进出口行在1931年金丝草帽下跌到每顶3元时（帽行进货以元为单位，售与出口行以上海两为单位，出口以外汇每打为单位），着手进货。收进后向银行押款，而市价却继续下跌。跌到每顶1.60元时，为了弥补损失，继续

进货。但存货越多，利息负担越重，而出口仍极呆滞。迨至1932年，上海爆发一·二八淞沪战争时无法支持，最后5万顶草帽竟以每顶合1元的低价售与纽约的泡拉克行。汇泰经此打击，几陷于停业状态。^①正华行的资本家傅继良，平时盲目竞争，梦想垄断草帽业务，在危机期间，据说亏损36万两，所欠银行、钱庄及帽贩的款项，无法弥补，最后逃往香港一走了之。^②隆泰行也在危机中破产倒闭。经此危机的打击，大部份以草帽为专业的华商西洋庄陷於奄奄一息的状态，有的倒闭，有的缩小经营范围，改营其他商品。至於内贸帽行帽贩同样受到严重打击，如天隆、华海、顺余、永丰等帽行，相继倒闭歇业。很多帽贩倾家荡产，甚之自杀。影响所及，上海一家美商美丰银行主要也因受此牵连而倒闭。^③

经营草帽的外商洋行，同样也遭受到打击。首先是1929年前后来上海收货的5家美商洋行。他们自备存货，遭到不同程度的损失。泡拉克不再派人前来收货，其他4户先后於1931年底至1932年底歇业，撤回本国。那家以草帽出口起家的永兴洋行，也於1931年结束它设立多年的宁波分行。其他洋行由於现货进出，不留存货，虽无跌价损失，但因销量锐减，除安利、鲁麟等少数几户外，都已放弃草帽业务。

三、危机期间草帽业对编工的剥削加强：草帽是中国农村家庭妇女的副业生产，她们的收入是计件工资。编结1顶金丝帽平均需时7天，1929—1930年时，工资约2.5元；编一顶麻帽需时5天，工资约1.80元。^④如以每1编工全年编金丝草帽40顶，或麻帽56顶估算，则年收入约为100元。按照上述工资水平，以出口量最多的1930年推算，则宁波、余姚、海门三地的编工全年总收入约

① 汇泰进出口行职工陈雨卿访问录。

②③ 瑞和行资本主冯积明访问录，1962年4月。

④ 业内人沈彬如、严迈伦等估计平均工资水平。

达 988 万元,实际上可能达 1,500 万元,因尚有大量已编妥售出的草帽在帽行手中作为存货。

危机时,由於外销数量减少,价格降低,迫使产量减少,工资减低。据业内人估计,1930 年余姚一地生产金丝帽 160 万顶(13.33 万打),1931 年几陷於停产。① 编工工资,金丝草帽从 1930 年的每顶 2.50 元降到 1931/2 年间的小洋 0.65 元(合大洋 0.52 元),麻草帽从 1.80 元降到小洋 0.40 元(合大洋 0.32 元),分别降低为 1930 年的 21% 和 18%。② 这个工资减低程度和出口价格下降程度基本吻合。因之,出口价格下跌所造成的损失,除使商人在存货上受到损失外,主要转嫁到编工身上。

危机期间,资本家对编工剥削的加深,表现在编工提供的剩余劳动率的上升。

表中 33-73

草帽编工提供的剩余劳动情况表③

单位:顶/法币元

年份	商品	出口价 A	草料 B	工资	商业利润	剩余劳动率 C
1929	金丝草帽	4.74	1.00	2.50	1.24	50%
	麻草帽	3.08	0.20	1.80	1.08	60%
1933	金丝草帽	2.09	0.76	0.52	0.81	156%
	麻草帽	0.81	0.10	0.32	0.42	131%

在危机前,编工的工资收入较多,为资本家提供的剩余劳动约为 50%—60%;危机后,工资大幅度降低,则剩余劳动的剥削率也随之增强到 130%—160% 之间。

① 帽贩严鑑泉访问记。

② 据华兴出口行汪炳炎、陈沧海,联昌行陈雨卿三人回忆。

③ A. 按盈丰出口美元价,1929 年汇率一美元合 1.56 关两,一关两合 1.114 上海两,一上海两合 1.40 元折算,1933 年汇率法币一元合美元 0.26347。B. 每顶草料价系业内人估算。C. 剩余劳动率按 $M = \frac{M}{V}$ 公式计算。

第三目 危机后经营草帽出口的华商西洋庄的发展

一、出口数量增长而价格跌落：随着资本主义世界由经济危机过渡到复苏，上海草帽出口数量也有所增长，但售价疲落。销售的国别仍以美国为主，其次为法国和英国。

危机后，上海草帽出口数量除 1936 年外，其余各年都超过危机前最高的 1930 年。1934 年是危机后出口最多的一年，全年出口 58.85 万打，较 1930 年出口 37.59 万打增长 57%。在品种构成上，价格较廉的麻草帽出口量年年超过 1930 年，而价格较高的金丝帽则年年略少于 1930 年。1934 年上海金丝帽出口 17.37 万打，而麻帽出口则达 41.47 万打。形成草帽出口以麻帽为主的局面。

危机后草帽出口数量虽然有所增加，但历年来出口价格，无论金丝帽或麻帽，也无论按法币计算还是按当时汇率折成美元计算都远低于危机前 1930 年的水平。根据海关统计，1930 年金丝帽每打平均价格合法币 24.01 元（按当时汇率折合美金 7.09 元），而 1934 年则下降为 17.62 元，仅及 1930 年的 73%。麻帽，1930 年每打法币 19.86 元，而 1934 年下降为 8.41 元，仅及 1930 年的 42%。由于麻帽出口比重增大，出口价格下跌程度又远较金丝帽为多，因此，草帽出口总值下降的幅度就更大。如上所述，1934 年金丝帽和麻帽全年出口 58.84 万打，较 1930 年的 37.59 万打增加 57%，而 1934 年出口的货值却只有法币 655.04 万元（折合美金 221.32 万元），较 1930 年出口法币 833.71 万元反而减少 178.72 万元，减少 3.21%（如折成美金，则外汇收入较 1930 年减少美元 24.83 万元，合 10%）。形成出口量扩大而售价反而减少的局面。

二、华商西洋庄增多：随着草帽出口贸易的发展，经营草帽出口的华商西洋庄也增多起来。除了多种商品兼营的西洋庄，如中兴贸易公司，艺记行，和兴华行，香港公司，金海贸易公司、壬丰华行、李朝记等等以外，以草帽出口为专业或主要业务的华商西洋庄，包括早期开设的在内，共增加到 21 户。

上述华商西洋庄大部份仍然都是从帽行和帽贩演变过来的，也有一部份是洋行或华商西洋庄的职员脱离原来职务，自行开设的出口行；还有一些是为了业务经营的便利，同一资本主开设了两家西洋庄，以不同行号名义对外交易。^①如盈丰华行和和丰洋行，汇泰进出口行和德泰行，联昌行和利华草帽公司，都是同一资本主，在同一行址，挂上两块牌子，中国帽坯行也是汇丰华行另设的一家行号。这些西洋庄多数在产地设有帽行，自己从国外输入金丝草和麻草，运到产地发草买帽，运回上海出口。

三、华商西洋庄发展的原因：经营草帽出口的华商西洋庄不仅户数增多，而且业务有了很大发展。其原因：一是货源掌握在华商手中，另一个是来沪收购草帽的美商大户回国后，成为华商西洋庄的国外客户。华商西洋庄既垄断了草帽货源，又有了广阔的国外客路，加以他们都是经营草帽的行家里手，因此业务发展很快，草帽出口由危机前占上海草帽出口总量的25%，很快的超过洋商，发展到占75%以上。^②

(一) 1931年后，来沪收购草帽的美商结束回国后，即与上海原供货的华商关系户订约，结成供销关系。如美商草帽垄断商泡立克原在上海向坤和、汇泰购买草帽。回国后改在美国向坤和、汇泰订货。1932年坤和出口部主任孙德佑脱离坤和与华兴草帽公司的邵绳武合伙开设联昌行，国外关系是从坤和带过来的，其中主要客户就是美商大户泡立克。友华洋行的谭席在1931年底回国前，即与天隆帽行上海代表冯积明订约，由天隆帽行在上海开设华盛出口行，谭席担任它在纽约的独家代理，每笔交易收取5%佣金。1934年天隆帽行倒闭，华盛行由冯积明独资经营，改名瑞和行(英文名

① 一个资本主开设两家行号的原因很多。如汇泰行和英伦敦签订地区包销合同，汇泰不能和伦敦别家客户进行草帽交易，因之再另设一行号等。

② 瑞和行资本主冯积明等人估计，又查仅盈丰华行一家1934年出口麻帽一项即有5.6万打，占当年麻帽出口的13.5%，以此推测，这个估算是接近事实的。

仍称(Cathay & Co.),仍由谭席为在美国代理人,通过谭席,瑞和行与美国10几家大中客户发生业务关系。金山洋行於1932年结束,回国后委托原供货的关系户福源华行为在上海的购货代理人。这样坤和、汇泰、瑞和、联昌、福源等遂发展成为草帽对美出口大户,加上盈丰华行,几乎包办了对美国的草帽出口贸易。1934年以后,“美国市场中的大中小草帽客户,十分之九集中於华商手中,出口草帽的行家也都以出口贸易为专业,很少再在国内售货与洋行了。”^①

(二) 坤和、汇泰、瑞和、盈丰、联昌等草帽出口大户都是熟悉草帽业务和加工整理技术的草帽商。每逢农闲时节,草帽的产量多,质量好,价格便宜,他们即筹划资金,大量收购。因此,手头经常掌握有大批质高价廉的存货,能拼配国外需要的各种品种、规格、等级的货物。相反地,外商洋行的草帽出口业务,在美国大户来上海抢购草帽时已经受到排挤,危机期间又受到资本主义世界经济不景气的打击,况且洋行本身都是多种商品进出口的兼营商,赚钱的生意正多,不愿在这种小商品上花费很大本钱,储备大量存货。因此,业务经营被动,遇有国外来电要货,只能临时向帽行采购。但是许多原来供货给它们的帽行商人,多数转化为对外出口商,失去了货源的主要供应者,而国外大进口商与上海西洋庄建立关系后,洋行又失去了这些国外客户。因此,除永兴、安利、鲁麟等大洋行外,多数洋行都放弃了草帽出口业务。即使永兴洋行,也结束它在宁波和海门的分行。经营草帽出口的华商西洋庄除在美国市场上占有优势外,由於货源的有利条件,还吸引了许多欧洲和澳洲的客户。如坤和华行於1932年与法国大户H. A. Schmidt接上关系,凭藉货源优势,以低价同永兴洋行竞争,迫使永兴缩小它在法国市场的营业。

(三) 华商草帽出口商在经营上也比较灵活,举盈丰华行为例。盈丰华行在余姚、海门都设有庄口,可以根据农村不同时期的

^① 瑞和行资本主冯积明访问录,1962年4月。

生产情况,国外需要的增减和价格上落的行情变化,机动掌握,就地收购,在采购货源与洋行竞争时,总是采取比洋行较为优惠的办法。当时洋行收购草帽,一般在货物未经检验前不付款,要到一切手续办妥后,才以10天期支票支付。而盈丰华行则於收货后即以钱庄庄票支付,如愿接受期票,价格还可略予提高。在出运方面,采取快收、快装、快结汇的“三快”办法,以加速资金周转,甚至采用国际邮包装运,使收汇日期不受船期限制。因此,往往10天期庄票尚未到期,结汇银行已将款项划入钱庄。所以盈丰华行在银钱界的信用较好,钱庄愿与该行往来,最多时与盈丰往来的钱庄有32户之多,克服了该行本身资金营运不足的困难。

在外销方面,盈丰采取委托国外代理人推销的办法。而不直接售与国外的实销户。这样做,从表面看来似乎多了一笔佣金开支,但实际上却不仅节省了电报费支出,而且交易灵活。因为由代理人推销,一个报价发出后,国外代理人可以多方兜售,甲户不要可以售乙户,无须多次电报往返。此外,盈丰还采取负担代理人的电报费,以及实售的超价部份利润对分等办法,以鼓励代理人经常报告国外市场行情和争取好价出售。

草帽是一种手工艺品,每年产量有一定限度,国外市场也有一定纳胃。盈丰经营草帽出口采取“以销保产”的策略。在旺销季节开始前,即和国外几家大客户联系,争取把全年业务一次敲定,分期交货。这样国外市场的需要有一部份掌握在盈丰手中,可以稳定国外市场的价格,另一方面便於国内生产的安排,避免帽价的暴涨暴落。因为一般规律,凡是暴涨暴落,总是涨少跌多,涨的时间短而跌的时间长,国外客户对此都深具戒心。^①长年来盈丰华行采取这种季初预抛,长期稳价的办法,对上海草帽出口的发展起了一定的作用。^①

^① 盈丰华行资本主马叙自访问录,1962年8月。

四、在主观经营上造成的旺销价软现象：危机后，华商西洋庄业务的发展虽然取决于上述进货和销货等方面的客观条件和企业的经营管理，但发展中出现的旺销价软现象，则很大程度上受着国外市场的支配以及华商主观经营上的盲目竞争等因素。

（一）国外草帽进口商为了谋取最大利润，总是极力扩大销售量，压低收购价格。金丝帽和麻帽本是高贵的服饰品。危机后，外国草帽商“把其中价格较廉的麻帽列为大路货，大量放到百货公司去推销。它们进货强调要大量下档货，价格要便宜，品质差些不妨。其实所谓下档货只是编得略为粗些，价虽廉而物美，是最便宜的工艺品”。^①为了多做生意，国外要求于先，华商顺从于后，加以同业之间相互竞争，价格越做越低。1933年以后，上海就出现以麻帽为主的大量低档货出口的情况。从盈丰华行的账面看，1933年以前很少3号以下的麻帽，但1933年以后，4号和5号的麻帽大量出现，价格低廉，在1935-1936年间，5号麻帽纽约到岸价格，每打售价仅1.5美元，约合危机前3号麻帽的10%，几乎把手工艺品当作机制品出售。过去作为大路货的3号麻帽，在低档货的牵制下，出口价格越发回升无力，不得不在最低的价格水平上盘旋。影响所及使金丝帽和麻帽的比价拔开。危机前，一顶金丝帽的出口价格为1.5顶麻帽的价格，1936年前后则提高为3顶麻帽的价格，使金丝帽的价格也难以回升。

（二）草帽出口在华商占优势的条件下，仍按低价出口的另一原因，是由于进货环节减少，成本减低。

1930年以前，帽行是出口草帽的主要供应者，这些帽行在资本主义世界经济危机的冲击下，大部份都已衰落。少数幸存者，如瑞和、福源等，也自己直接出口，转化为出口商。原来的出口商兼售草帽与洋行出口者，如坤和、汇泰等，也进一步改为专营出口。这些草

^① 瑞和行资本主冯积明访问录，1962年4月。

帽商人把它们的销售对象延伸到国外，就摆脱了洋行这一中间环节。另一方面，有的华商西洋庄原来是向帽行进货的，如盈丰、联昌等，现在直接到产地设庄收购，把进货来源伸向产地，摆脱了帽行这一中间环节。这样，主要的帽行自己直接出口，主要的西洋庄自己直接到产地收货，出口行与帽行形成一体，减少了一个中间环节，降低了进销成本，这就适应了国外低档货价廉物美的要求，虽然售价降低仍然有利可图。

(三) 跌价竞销，见效於一时，但将带来潜在的贸易损失。伦敦商人“曾有这样的经验，就是中国的草帽总是跌价。谁要是在早一个季度买了货，随后就会发现亏本。”^①盈丰华行副理马叔白去国外调查后，来信说：“中国草帽的价格历来是太便宜了。10年来，价格总是下降。进口商不敢进货，没有人在做推销工作。他们非常肯定的认为：如果中国能够限制出口，生意将会更大，因为进口商於进货时会预料到还会涨价，而零售商和制造商也会进货了。现在由於价格日跌，大百货公司如彼德、琼斯不能以49先令半售出一顶二根芯（一种草帽规格），小商店也不能以10先令售出同样的金丝帽。”^②这个调查报告是有见地的，但在当时情况下，难於采取什么措施，只能看到“草帽贸易每况愈下了”。^③

第七节 其他出口商品行业

除上述各商品行业外，其他中西贸易中的大宗出口商品，如桐油、杂粮、生皮等，由于交易的批量大，吃本重，在抗日战争前，华商西洋庄尚无专业经营，不作专题介绍。一般出口商品，如花边、畜

① 盈丰华行副理马叔白致上海经理马仲达函，1937年4月30日，发自伦敦。

② 盈丰华行副理马叔白致上海经理马仲达函，1937年5月1日，发自伦敦。

③ 盈丰华行副理马叔白致上海经理马仲达函，1937年8月4日，发自纽约。

以上原文系英文，由编者译成中文。

产品中的猪鬃、肠衣、羽毛等，虽有华商经营，但也比较零星。只作简单叙述。

第一目 花边出口业

一、花边出口的历史沿革：花边是20世纪初新发展起来的出口商品，制作工艺早在20世纪以前即由西方天主教人士传播到中国。最初在教会里由修女编织，用棉线织成1—5寸宽的网扣带子，在上面织出各式花朵，名为“非立码带”（Filet Lace by yard），用作教堂供桌布、神父衣服下摆、妇女领口、袖口、下摆等镶边之用，所以俗称花边。这种花边原来只供教会自用、或作为馈赠礼品，分送国内外有关人士。及后经教友对外传授，深受用户欢迎，于是有的商人设点收购，发展成为商品。外商洋行利用中国民间传统刺绣工艺和廉价劳动力，在烟台、上海、汕头等地扩大生产，组织出口，进一步发展成为出口商品。

花边是个总名称，大致分为花边、抽纱品、挑绣品三大类：花边以烟台生产和出口为最早，第一次世界大战后，上海出口后来居上；抽纱品是稍后发展起来的，以汕头为主，精工绣制，数量并不太大；挑绣品以上海为主，是花边出口的主要类别。花边出口贸易发展很快，产地由口岸扩展到郊县和内地城镇乡村，品种由花边发展到台布、窗帘、被单、沙法背套等，改变了原来单一花边码带出口的面貌，但是由于行业的传统习惯，业内人仍称之为花边业。

花边出口于1912年开始列为海关专项统计，当年出口货值仅11.98万关两，只有花边码带一个品种，91%以上是由烟台出口，上海出口仅398关两，主要输往英国、澳洲、加拿大和香港转口等。输美货值约占2%。^①

中国花边出口发展很快，第一次世界大战结束后的1919年，

^① 各年海关贸易统计报告。

出口货值已扩大到 208.06 万关两。1924 年,以汕头为主的抽纱品开始列入海关专项统计。^①这时,包括花边和抽纱品在内,出口总值达 522.99 万关两。^②20 年代后期,挑花品、绣花品和十字花产品等大量从上海出口。到 1931 年,包括花边、抽纱品、挑绣品、十字花绣品在内,出口扩大到 1,216.24 万关两的高峰。^③1931 年以后,由于资本主义世界的不景气和欧美关税壁垒的限制,花边出口有所减少。但是到了抗日战争前夕,由于挑绣品对美贸易的扩大,1936 年花边出口总值又增加到 1,738.93 万关两,占全国出口总值的 3.84%。这种以手工为主的工艺品出口,达到接近 2,000 万关两的巨大数额,还不包括丝绸绣品在内,反映了中国手工艺品出口的深厚潜力。

全国和上海口岸各年花边、抽
纱、挑绣品出口简表

表中 34-74
单位:万关两

年份	全国出口总值				上海出口总值				
	花边	抽纱	挑绣	总值	花边	抽纱	挑绣	总值	上海占 全国%
1912	11.98			11.98	0.04			0.04	0.33
1919	208.06			208.06	163.48			163.48	78.57
1924	463.97	59.02		522.99	388.53			393.21	75.18
1929	270.57	256.29		526.86	211.47	99.05		303.52	57.61
1931	354.03	486.44	375.77	1,216.24	277.20	62.80	348.78	688.78	56.64
1935	209.52	338.30	548.88	1,096.70	166.16	32.70	331.97	530.83	48.40
1936	373.97	139.87	1,225.09	1,738.93	287.75	6.22	549.92	843.89	48.53

资料来源:根据各年海关贸易统计报告编制。另外全国抽纱在 1924 年以前,挑绣在 1931 年以前,海关都未列入专项统计。统计中的挑绣不包括各类丝绣在内。上海也是如此。

美国自第一次世界大战后即成为中国花边出口的最大市场。历年来中国花边出口的一半到 70% 都运到美国销售。英国澳洲、加拿大等地区约占 20%。

①②③ 各年海关贸易统计报告。

表 中 35-75
单位: 万关两

花边输往的地区及其货值的增长变化表

年 份	全国出口总值	香 港		英 国		美 国		加 拿 大		澳 洲		其 他	
		金 额	%	金 额	%	金 额	%	金 额	%	金 额	%	金 额	%
1912	11.98	7.30	60.93	1.66	13.86	0.29	2.42	—	—	0.39	3.26	2.34	19.53
1919	208.06	2.50	1.20	13.28	6.38	149.62	71.91	3.74	1.80	24.87	11.95	14.05	6.76
1924	522.99	25.33	4.84	48.79	9.33	361.88	69.19	17.52	3.35	25.39	4.86	44.08	8.43
1929	526.86	11.45	2.17	17.95	3.41	374.74	71.13	18.82	3.57	38.21	7.25	65.69	12.47
1931	1,216.24	168.85	13.88	65.38	5.38	677.72	55.72	86.50	7.11	26.48	2.18	191.30	15.73
1935	1,096.70	118.42	10.80	64.90	5.92	740.38	67.51	46.51	4.24	28.76	2.62	97.75	8.91
1936	1,738.93	191.87	11.03	89.-	5.12	1,170.89	67.33	77.91	4.48	71.39	4.11	137.87	7.93

资料来源: 历年海关贸易统计报告。

上海由于地理交通等条件适宜，战后成为中国花边出口的最大口岸，汕头、烟台的花边商也到上海设行经营。产区由上海市郊扩大到江、浙两省的城镇、乡村，编织女工达数十万人。品种有用钩针编织的钩针花边、非立手套、网扣手套、绒线手套；用白色和米色线按设计图样，挑出各种轮廓花型，然后一块一块地拼成各种规格的大台套等的万里斯（又称猛生活，即很细密的织工，料轻工重的特种手工针织品）；用粗细线结成一英寸100眼25眼20眼的方格网，并在网上挑花的网扣（一般用细线结成每英寸100眼的称为非立，其他用粗线结成的每英寸25眼20眼的称网扣）；用外国进口的黄色和白色细麻布进行刁绣（即在布上描上花样，部份刺绣部份镂空后扣绣，做出枕袋、被横、沙发靠垫等各种用品）；以及用彩色棉线绣出十字花的各类产品等。有些品种逐步成为某一地区的特产。如花边网扣为上海近郊的浦东、无锡、如皋等地的产品，万里斯为浙江肖山、绍兴的产品，刁绣为江苏常熟的产品，十字花为温州的产品等，出口额经常占全国花边出口总值的50%到70%。

二、经营花边出口的洋行：上海经营花边出口的洋行有一部份是老牌洋行，兼营花边出口。如德商鲁麟、禅臣，美商茂生、慎昌，英商泰和等洋行，这类洋行规模比较庞大，经营的进口和出口商品种类繁多，并不把花边出口列为经营的重要项目。另一部份是户数众多，以经营花边出口为专业的美籍犹太商人，较早的有爱理巴西、海达亚、良安、开登、宝华、谦礼、瑞达等洋行，较后的有华泰、诚信、施资、海达利、爱新等洋行。这些洋行规模不大，但精于本业，在上海花边出口行业中占有主要地位。

洋行进货都是通过中国经营花边的洋庄商人（以发料加工为主的制造商，下同）进行的。最初的做法是洋行自备原料，以较高的加工费委托洋庄商人转发加工。花边抽绣是农村妇女的一种副业产品，其生产受到农忙农闲等季节性的制约，很难控制其交货期

限。随着贸易的发展和经营花边的洋庄商人的增多，洋行利用洋庄商人争夺加工业务的机会，逐渐改变进货方式，使洋庄商人自备原料，洋行按制定规格花样向洋庄商人订购，这样洋行就由原来进口麻布和线等原料交洋庄商人发到农村加工，改变为将原料售与洋庄商人的方式，洋行可以在麻布进口和花边出口两个方面获取利润，而且资金周转快，风险少，经营更加主动。到1928年前后，随着洋庄商人竞争的加剧，洋行进货又逐渐由订购方式改为收购现货方式，由洋庄商人自己设计，制定各种各样的品种、规格、花样，洋行要货可随时选购，而且货款一般都是在货物装船、凭提单向银行结得货款后，再付给洋庄商人，洋行只是凭藉有着国外客户的优势，分割优厚的中间利润。

洋行和国外客户的关系都很密切，不少在国外有自己的总行、分行或老客户。一些美籍犹太商如良安、海达亚、开登、诚信、爱新、华泰、瑞达、施资、海达利等洋行，总行都设在美国纽约。它们的销货方式：一种是主动向国外推销，事先由洋庄商人提供货源数量，将货单和样品寄给国外关系户，成交后，向银行叙做押汇，货到国外，由国外关系户赎单提货；另一种是国外客户来电订货（大部份货源都可在洋庄商人中选购到），这种方式由国外开来信用证，上海洋行于货物装船后即可凭轮船公司提单或邮包收据结汇，取得货款。

经营花边出口的洋行有自己的花边总会，会址原在霞飞路（即现在的淮海路），后迁到中央路（即现在的沙市路）美伦大楼。经营花边出口的洋行大都是会员。他们经常集会讨论，交流情报，统一行动。这些洋行在要货时，往往找几个洋庄商人同时报价，引起同业竞争，把售价压到最低点。在一般情况下，各洋行出价大致都很接近（虽然有时洋行急于要货，也会出现一些争购货源暗中提价的现象）。因此，外商洋行，特别是犹太洋行，不但长期把持上海的花边出口贸易，同时也操纵着上海的花边市场。

三、经营花边的洋庄商人：花边是通过中国洋庄商人在城镇乡村发放原料，收购成品，售与洋行出口的。一些规模较大的洋庄商人，有的在上海开设花边加工场，成批购进布匹和花线，雇用工人和设计打样人员，裁出各种规格花样。也有些洋庄商人在内地市镇开设座庄，直接发料给农村妇女加工，定期收货，凭摺支付工资，然后运来上海花边工场，进行洗烫整理，成为出口规格。但是大多数都是委托产地“大包头”发放，大包头再分给各地的小包头发给农村妇女制做。

花边成本一是原料，二是绣工，凭重工轻工基本能够判断成本的大小。洋行掌握了洋庄商人制造花边的成本后，结合国外要货情况，逐渐压低花边的收购价格。花边的成本一般是绣工大于原料，洋庄商人付给农村妇女的工资有时也随着洋行收购价格的下降而减少。农村妇女织绣的工资是按件计算的，一般按每工绣线多少为计算标准。1918年，每介线（27寸长100根为一介）工价为6角，一般妇女每天能绣线0.6介，可得工资3角6分，约合大米6升。但到1935年，每介线工价下降到只能购米2升。洋行压低收购价格，实际转嫁到织绣花边的女工身上。

四、经营花边出口的华商西洋庄：经营花边出口的西洋庄1936年约36户，其中有不少都是各项商品兼营的进出口商，如瑞华行、新华行、大方进出口行、金海贸易公司、德兴洋行、信记洋行、骏泰华行、广昌商业公司、华懋公司等，虽然业务内容有经营花边的项目，但并不以出口花边为主要业务，有机会做一二笔，没有机会可以全年不做花边交易。也有一部份西洋庄如振德兴、合众贸易公司、咸康华行、艺记行等，以手工艺品出口为主，也兼营少量花边出口。以花边出口为专业或主要业务的西洋庄约21户，分本帮、汕头帮和山东帮3个帮。本帮中有中国花边厂、戴竹记花边公司、一价花边公司、盈余花边号、协昶行、东亚美术产品公司、国利行、中兴贸易公司等；汕头帮有厚生商行、兴荣花边公司、

懋修抽绣号、中华抽绣公司、协成公司、香港公司、成昌公司、成康公司、华新公司等；山东帮有信丰商行、亿中公司、宇达商行等。这些以花边为专业的华商西洋庄的来源：有的原来是经营花边的内贸洋庄商人，由于和他们素有往来的洋行大班回国后，继续与之交往，随后转化为直接对外出口的西洋庄；有的经上海洋人介绍国外关系，成交后付以一定佣金，直接经营出口；也有一部份原来是洋行买办职员，于洋行收歇后，接替洋行开设花边出口行。这些华商西洋庄资历较浅，业务不大，花边出口仍为户数众多的美籍犹太商所把持。犹太商人精于本业，精打细算，开支省，对外售价廉，华商西洋庄的国外客户关系差，很难与之竞争。由于华商对外出口不能满足业务要求，大部份产品仍须售与洋行出口，有的以门市为主的在门市出售。到抗日战争前夕，经营花边出口的华商西洋庄虽然越来越多，但贸易额估计仅占上海花边出口总值的10%—20%。举中国花边厂事例如下：

中国花边厂是美商保利士洋行买办李常仁和该行职员龚培之、龚复三3人合伙开设的。1927年，保利士洋行美国大班年老回国，李常仁等在保利士洋行基础上，接受它的行基和3,000美元存货开设中国花边厂。开始时经营代客买卖业务，主要对象是上海洋行，根据洋行要货进行配货。除花边台布外还代购其他手工艺品，同时备有高档花边抽绣供客选购。在资金运用方面，除保利士洋行留下的原材料外，在代理英商“伊麟华”洋行推销麻布时，除收5%佣金外，还有2个月的放账，常年可拖欠货款约1万英镑。花边的成本除原料外主要是绣工，约占货价的一半，有的超过原料的一倍或二倍以上。按花边业的惯例，支付绣工是先加工后付工资，可以利用原料赊账扩大业务。1935年，美国一家客户(Puragon Art & Linen Co.)的代表来沪，与中国花边厂签订代理合约，规定每一定单签字后，预付定银30%作为购置原料费用，估计常年可收预付定银几万美元。中国花边厂主要就是依靠这

些资金来源,东借西补,营运周转,来扩大业务。

中国花边厂从1929年开始直接对外出口,国外关系除原来保利士洋行客户外,还根据国外行名录向外发信联系,并常年在外国杂志刊登广告,另外也有上海洋人介绍国外关系,付给2%—5%佣金。但是从1929年至1935年间仍以在农村发料加工,售货与洋行为主要业务。到1937年,新股东程文明参加,企业改组,增资为15万元^①。

第二目 猪鬃出口业

一、一般概况：猪鬃是一项重要出口商品，早在19世纪70年代即有外商在上海等地组织出口。到80年代，中国猪鬃出口逐渐发展起来。1883年天津海关报告说：“由于英国和欧洲大陆市场的需要，马鬃和猪鬃价格上涨，出口较去年大幅度增长”^②。当时来华远洋班轮多停靠上海，因此，天津、汉口一带的猪鬃大都运到上海装船出口。1891年天津海关报告提到：“本口岸的主要商品猪鬃、草帽鞭、羊皮、毯、羊毛等，大部份都是经由上海转口运到外洋的”^③。重庆猪鬃一般也运到上海出口。1891年重庆开埠后，“特别重视猪鬃输出”^④。这年重庆鬃出口568担，计5,133关两，转上海出口，1892年增加到3,805担，计40,619关两。^⑤1898年重庆海关报告说：“从重庆到上海的运费这样高昂，无疑地在很大程度上阻碍了贸易的发展。本来已经很高的轮船运费又增加30%。……有些中国商号和一家外商洋行甚至租用民船经汉口转运到上海出口”^⑥。

① 中国花边厂资本主王季枫访问录，1962年4月。

② 1883年海关贸易报告，天津，第17页。

③ 1891年海关贸易报告，天津，第20页。

④ 1892年海关贸易报告，重庆，第65页。

⑤ 1891/2年海关贸易统计报告，重庆。

⑥ 1898年海关贸易报告，重庆，第78页。

1894年猪鬃列为海关全国专项统计时，出口额达18,378担，计56.72万关两，其中上海口岸出口的仅648担，而天津、重庆、汉口等地运到上海转口出口的则达11,337担。上海直接出口和转口出口的猪鬃总计占全国猪鬃出口的65%以上。

猪鬃主要用来制做鬃刷，是工业及军用不可缺少的原料。第一次世界大战前，西方国家为了备战的需要，大量收购猪鬃，1913年，中国猪鬃出口猛增到52,715担，达443.53万关两，平均每担价格由1894年的30关两增加到1913年的84关两，经由上海出口的数量占全国猪鬃出口的75%。即使在大战期间，出口数量亦未少衰。第一次世界大战结束后，出口数量的增减虽然不大，但是由于国外需要殷切，售价则较高，因之，按货值计算，增长幅度较大，1929年全国出口76,937担，货值则高达1,196.40万关两，平均每担155关两，较战前1913年增加85%，二、三十年代，欧美和日本的远洋轮船公司在华航线日益扩展，华北和东北的猪鬃大都经由大连、天津直接出口，经由上海出口和转口的比重相对减少。30年代初资本主义世界经济危机期间中国猪鬃出口虽略有减少，但危机后，出口继续增长，到1936年增长到87,053担，1,624万关两的最高峰，上海占全国猪鬃出口总额的61%。

猪鬃出口在第一次世界大战前以英、法等西欧国家为主。战后美国 and 英国成为消费中国猪鬃最多的国家。中国猪鬃出口到美、英两国的数量经常占全国出口的70%左右，如果包括法、日、德在内，约占中国猪鬃出口的95%。见表中36-76。

二、上海猪鬃加工厂及经营猪鬃出口的洋行：第一次世界大战后，上海出口的猪鬃主要来自重庆和上海周围地区。重庆鬃质量最好，一般都经过清洗、加工、整理。规格从2英寸到6英寸以上，按每1/4英寸分为一档，分档成套装箱运到上海，售与洋行出口。上海鬃质量较差，一般来自江、浙、皖三省，而以苏北产量较多。内地村镇小贩把零星猪鬃收集起来售与当地猪鬃商号，再转售与上海

表中 36-76

猪鬃出口的国别及其量、值的变化表 单位：金额，千关两
数量：关担

年份	单位	全 国 总 计	国 别					上 海	上海占 全国比 重
			美 国	英 国	法 国	日 本	德 国		
1894	担	18,378.-	—	—	—	—	—	11,985.-	65.21%
	千关 两	567.23						376.93	
1913	担	52,715.-	11,426.-	13,522.-	14,138.-	1,480.-	3,448.-	39,935.-	75.76%
	千关 两	4,435.34	1,184.28	1,225.26	1,030.48	203.62	264.22	3,479.62	
1918	担	71,611.-	15,184.-	24,452.-	2,044.-	18,275.-	—	50,774.-	70.90%
	千关 两	6,682.48	1,571.30	1,917.67	142.32	2,045.40		4,612.77	
1923	担	74,422.-	27,774.-	30,156.-	4,020.-	5,550.-	2,984.-	44,332.-	59.57%
	千关 两	7,757.99	3,685.26	2,649.82	278.88	683.58	110.93	4,487.-	
1929	担	76,937.-	32,542.-	19,780.-	4,472.-	13,302.-	2,718.-	35,408.-	46.02%
	千关 两	11,963.97	5,619.12	2,662.65	578.87	2,339.74	292.51	5,379.-	
1936	担	87,652.-	37,772.-	19,915.-	7,004.-	8,542.-	9,402.-	49,728.-	57.12%
	千关 两	16,241.17	8,429.6	3,219.4	826.4	2,300.0	942.3	9,950.71	

资料来源：历年海关统计。

猪鬃加工厂，或由上海猪鬃加工厂到内地收购。也有一部份向上海市内的杀猪作收买。

上海猪鬃加工厂以广东人俞星耀开设的恒顺泰为最早。猪鬃加工整理的技术性很强，恒顺泰的技工管根明和管源明经过10余年的工作实践，学会了一套猪鬃加工整理技术，于20年代，脱离恒顺泰，各自设立惠记和恒泰源字号。继之美商鲍尔登又创办钜美猪鬃厂，雇用恒顺泰的技工管顺民担任加工工作。除此以外，上海还有一批经营生皮的洋庄商号如吕文记、庆正裕、徐通号、萧绶记等兼营猪鬃业务。

早期上海出口猪鬃都掌握在外商洋行手中，最早经营猪鬃出口的有英商隆茂、平和；德商禅臣、福来德、美最时、嘉利；日商大

仑；法商永兴、吉利等洋行。这些都是在华经营猪鬃出口的老牌洋行，不仅在国外有着联号或老客户关系，而且在中国各猪鬃的集散口岸设有分行，广事收购加工出口。如最早经营猪鬃的英商隆茂与平和洋行，在天津、汉口、重庆都设有分行，隆茂並在伦敦设有分支机构等。到30年代，上海又开设一批以猪鬃为主要业务的洋行。如1931年开设的日商嘉泰洋行，专营猪鬃对日出口，在重庆设有分行。1933年开设的英商大亚洋行专营重庆、云南、上海的黑白鬃。1935年开设的美商开达洋行，总行在美国加利福尼亚等等。

三、华商西洋庄：华商经营猪鬃出口的时间较晚。最早的华商畜产品出口商当属和昌商行，开设于1924年，开始时称和昌洋行。另一家为宏牲商行，开设于1936年1月。这两家西洋庄都以经营畜产品出口为主，猪鬃是其经营的主要项目。其他多种商品进出口商兼营猪鬃出口的亦有10余户，大多数都是30年代前后开设起来的，并不以猪鬃为主要业务。如盈丰华行、和丰洋行、鼎丰华行、和兴华行、骏泰华行、中兴贸易公司等，是以草帽出口为主的西洋庄，三华公司、瑞华行、信记洋行、和丰华行等，是杂品进出口商，李朝记、昆昌华行、业余贸易公司等，虽以经营畜产品出口为主，但猪鬃出口极小，无足轻重。

(一)和昌商行是张贻志和何墨林两人合夥经营的，开业资金1万规元，二人各半。张、何二人都是清华大学毕业去美国的留学生，曾分别担任旅美侨商开设的大中华兴业公司上海分行的经理和秘书。开设和昌洋行时，张是上海烟酒税局局长，何任招商局业务科长。他们开设和昌最初原属业余性质，利用中午或下班后公余时间，兼营进出口业务。经营的商品以猪鬃为主，逐渐发展到羽毛、裘皮、芝麻、豆类等，兼营少量匹头杂货进口。

猪鬃主要有黑鬃和白鬃两种，另外还有花鬃、黄鬃，国外客户订货，一般是指定某几种档子，成套订购，每批订货一二百箱不等，

没有相当资金，备足存货，很难按国外需要配套供应。张、何二人与中国银行外汇部实权人物陈长桐是清华大学留美同学，在资金调度方面获得一定便利。因此，平时可以乘低价购进某几个档子存栈，随时和其他档子配套，供应国外需要。这种做法，在当时华商西洋庄中是绝无仅有的^①。

(二)宏牲商行是陆生田和通海皮号老板陶基武、某颜料号老板王云甫以及钱庄跑街陈萼轩合伙开设的，开业资金1万元。陆生田早期在列丰行工作过，后转到外商增丰洋行，侨商大中华兴业公司，华商昌生洋行任职。1929年被聘为和昌商行经理，1935年脱离和昌筹设宏牲商行。业务以畜产品出口为主，经营的商品与和昌商行大致相同。经营方式除裘皮代理海通皮号出口外，其他都采取自进自销方式。宏牲商行开设时期较晚，在抗战前业务进展尚不十分显著。

第三目 羽毛出口业

一、一般概况：羽毛有飞禽和家禽之分。飞禽是各种彩色鸟类的羽毛，如孔雀、鸂鶒、锦鸡、翠鸟、鸳鸯等，经过清洗、漂染、曝置、消毒，可作帽饰、发饰以及其他饰品。出口数量极少。家禽包括鸭、鹅、鸡等的羽毛。鸭鹅毛的用途很广，经过加工、整理、消毒后，可作枕、被、垫、褥等的内胆。鸭鹅绒的用途更广，质轻松软，保温力强，经久耐用，可翻制服装和军需品等。鹅毛两翼的刀翎、窝翎可作扇子、羽毛球等。鸡毛系羽毛中最早出口的品种，自鸭鹅毛出口发展起来以后，鸡毛出口的比重就显得很小，雄鸡的三把毛，即项毛，尾毛及泳子可作鸡毛帚等，其他软毛可作垫褥等。

鸭鹅毛的产区分布在长江及珠江两大流域，产量以华东区较多，质量最好。产地分布在皖南、皖北、苏南、苏北、上海、杭州及宁绍一带，其中尤以皖南的芜湖，苏南的南京和上海本城鸭鹅作的鸭

^① 宏牲商行经理陆生田访问录，1962年1月，吕孝真访问录，1962年4月。

鹅毛，绒子足，毛片大、色泽光润，品质最佳。

羽毛出口早期偶一见于 1867 年的海关贸易统计报告，系由厦门出口的鸡毛，计 35 担，值银 696 元^①，随即中断。到 19 世纪 70 年代，羽毛出口逐渐正常，但数量很少。1872 年，上海仅出口鸡毛 178 担，计值 1,602 关两^②，其他口岸极少出口。到 19 世纪 80 年代，羽毛逐渐发展成为一项比较重要的出口商品。芜湖是羽毛最大的集散口岸，1886 年该地海关报告说：“羽毛出口，主要经由上海转口到欧洲，也变得有些重要起来，过去三年出口额分别达到 1,287, 4,073 和 7,055 担”^③。海关于这年开始将羽毛列为全国统计项目，全国出口额达 22,106 担，计 10.31 万关两^④。第一次世界大战前夕，由于德国扩军备战的需要，大量搜购羽毛，在 1913 年中国羽毛出口达 98,619 担，计值 159.6 万关两，按货值计算，较 1886 年增长约 14 倍。大战期间及战后一段时间。欧洲各国经济衰退，羽毛出口一度缩减，但到 1924 年即恢复到战前的水平。1934 年出口货值更增长到 360.10 万关两的高峰，^⑤ 较战前增加一倍以上。

中国羽毛出口以上海为主，包括长江各口经由上海转运出口的在内，经常占全国羽毛出口的一半以上。其次，从九龙运往香港转口出口也占一定比重。出口品种绝大多数为鸭毛，1934 年鸭鹅毛占羽毛出口的 99% 以上，鸡毛和花色羽毛不及 1%^⑥。国外市场以德国为最大，出口到德、英、美以及香港的羽毛经常占羽毛出口的 80% 以上。见表中 37-77。

二、经营羽毛出口的洋行和华商西洋庄：羽毛原是一种废弃物品，零星分散在各农村乡镇，由小贩挨家串户收集拢来，卖给羽

① 1867 年海关贸易统计。

②④⑤⑥ 各年海关贸易统计。

③ 1886 年海关贸易报告。芜湖，129 页。

羽毛出口的主要国别
及出口货值的变化表

表中 37-77
单位：关两

年 份	国 别					上 海	占全国 出口总 值的%
	共 计	德 国	香 港	英 国	美 国		
1895	320,035					167,317	52.28
1913	1,596,485	369,285	765,860	108,395	31,089	811,779	52.58
1925	2,543,032	747,568	616,206	197,016	531,533	1,258,873	49.50
1934	3,601,003	857,605	636,628	357,209	476,359	2,401,904	66.70
1936	3,388,934	1,361,232	716,663	125,602	484,210	2,183,617	64.43

资料来源：历年海关贸易统计报告。

毛商人，运到上海，售与洋行出口。羽毛由产地装出，掺杂之风成为惯例。早在1887年芜湖海关即有报导说：商人往往“把羽毛用粥汤浸过，任意掺进沙石，以加重份量；有的把沙和硬梗、大翅掺进鸭鹅软毛内；甚至发展到剖开羽毛管、灌进灰沙^①。据业内人称：“大约每一百斤含有鸡毛10斤，灰沙15斤，骨梗10斤。这些带有杂质的羽毛运到上海后，必须加工整理，经过加工后，净货不过原来的50—70%”。^②

上海经营羽毛的洋庄行号在抗日战争前仍有十余户，如庚兴号、万昌号、德川沅、徐通号、萧缓号、信昌号、吕文记等，大都是皮毛商兼营羽毛。一般先向洋行抛售定货，从买办处取得七八成贷款，再向内地收购。收购的羽毛，凡经加工整理的，一般打成大包，业内人称之为“大包”；不经加工，原货售与洋行，称之为“小包”。先由羽毛行号发出样单给洋行，洋行根据样单派人到货栈扦样，然后按照品质成份，双方评价，达成交易。

最早经营羽毛出口的据说是德商波弥文洋行，当时仅以晒干的统货打包出口。及后逐步改进，用人工拣去硬梗和大翅以及脚

① 1887年海关贸易报告，芜湖138页。

② 羽毛业杨全福、尹吉甫访问录，1963年1季。

皮杂质,再用一种竹制器具磨擦,将灰沙杂质擦净,然后打包出口。随后德商咪地、瑞记等洋行,也大量收购出口。英商平和、隆茂、怡和等洋行则由于附设有加工打包厂,除自行加工整理羽毛出口外,还代客整理、除灰和打包。

第一次世界大战后,上海又出现了几家以羽毛为专业的洋行。如德商永丰、实业洋行,丹麦商捷成、瑞隆洋行等,都拥有全套羽毛整理加工的机器设备。以丹麦商瑞隆洋行为例,该行系丹麦首都哥本哈根有名的大北羽毛厂设在上海的分行,设有全副羽毛除灰,分毛,提绒等机器设备。总行规模很大,专门销售消毒的羽毛绒,并制就枕、被、垫、褥等遍销全欧,据说德国半数以上的需要曾由大北羽毛厂一家供应^①。

华商经营羽毛出口的西洋庄一般兼营猪鬃出口,但户数更少。其中以羽毛出口为主要业务的有和昌商行和宝丰肇记行等。

早期华商出口商不掌握出口羽毛的加工整理技术,一般都是向上海经营羽毛的洋庄商人购进加工整理好的“大包”出口。但是这种货色不多(因为羽毛商人运货到上海,主要是售与洋行出口,而洋行需要的是原装“小包”统货,自行加工出口),而且大包来货,每批质量参差不齐,容易引起国外索赔。另外,国外羽毛进口商几乎都与上海外商洋行建立了业务关系,华商不容易插手。和昌商行于开始做羽毛出口时,业务不大。“1930年,和昌商行向国外订购羽毛整理机,自设羽毛加工厂于浦东隆茂栈。并在安徽等省产地收购鹅鸭毛,运沪加工,打成大包直接外销,为华商自营羽毛出口之始”。^②和昌商行出口羽毛以销德为主,与德国的掮客建立了业务关系,委托德国掮客直接向用户推销,付给佣金。由小量试销,到大量做开,逐步发展成为华商羽毛出口大户。^③

① 尹吉甫访问录,1963年1月。

② 吕孝翼访问录,1962年4月。

③ 宏钰商行资本主陆生田访问录,1962年1月。

宝丰肇记行开设于1928年，资本主阮镜湖系华商西洋庄立新公司、昌生洋行职员出身，原以进口业务为主，进口商品有杂货、小五金、金丝草、麻草等，由于经营亏蚀，于1932年改营羽毛出口。宝丰肇记行所以改营羽毛出口，是由于他结识了经营羽毛的洋庄商人王子均和邵玉衡，这二人是专向内地收购羽毛，经整理加工后，卖给洋行出口的，由于不了解国外行情变化，经营上非常被动。经与阮镜湖商议，双方合作，由王、邵二人供给货源，宝丰肇记对国外联系。他们的做法是，对外成交合同公开，外汇上落由宝丰负担，货物装船结得外汇后再行付款。因此宝丰肇记经营羽毛出口，实际上并无本钱，而所赚也只2.5%至5%的佣金。而王、邵二人由于有宝丰肇记行与国外联系，国外的市场行情较为灵通，遇到行情看跌时，可以赶紧对外抛货，或减少内地进货数量。更由于自己进货，自行加工整理，成本低，可以较洋行为低的价格向国外报价，比较容易成交，因此，即使在外商洋行垄断下，业务仍有一定发展。^①

第四目 肠衣出口业

肠衣是20世纪初发展起来的新的出口商品，1912年出口货值33.38万关两，其中43%输往德国。第一次世界大战期间，中德贸易暂时停顿，肠衣输美很快发展起来。战争结束后的1923年，肠衣出口猛增到331.94万关两，较战前1912年增加9倍，71%销往美国。从1924年到1931年，肠衣出口每年在400—500万关两之间，德、美、法、荷等国是消费中国肠衣最多的国家，经常占中国肠衣出口的80—90%。1929—1933年资本主义世界经济危机期间，中国肠衣出口虽略有减少，但从1934年起，继续增长，到1936年增长到699.21万关两的高峰。

天津和上海是中国肠衣出口最多的两个口岸，出口货值经常占全国肠衣出口总值的60%以上。资本主义世界经济危机以后，

^① 宝丰肇记行资本主阮镜湖访问录，1981年8月。

上海肠衣出口发展很快，成为中国肠衣出口最大的口岸，从1933年起，出口额一直占全国出口总额的60%以上。

肠衣分猪肠衣、羊肠衣和其他杂肠衣，系由鲜肠加工，取其薄衣，灌入肉类，制做香肠等副食品之用。出口的肠衣以猪肠衣为大宗，约占95%以上，羊肠衣不及5%，其他肠衣极少。

上海出口的猪肠有两个来源：其一是收自上海屠宰场或肉作中的鲜肠。上海是个大城市，人口繁多，各屠宰厂每日宰猪数千头，其中大部份猪肠是售与肠厂作为制做肠衣之用；其二是来自内地省县的毛猪肠，主要产地在江苏的如皋、泰兴、南京、镇江，浙江的温州、绍兴、杭州、兰溪，安徽的安庆、芜湖、蚌埠、合肥，江西的九江和四川的重庆等地。当地行号将收到的鲜肠，经过盐制、间或掺加明礬，运到上海售与上海肠厂，有的肠厂也在内地设庄收购。

上海肠厂早期多为外商洋行所附设，华商经营的较少。洋商肠厂有德昌肠厂，安利肠厂等，华商肠厂有程中信开设的信大肠厂和郭顺珊开设的郭顺记肠厂。第一次世界大战结束后，由于肠衣出口的发展，新开设的肠厂也多起来，到19世纪30年代，上海肠厂已有20余家，其中较大的有福华、兴盛、安利、格利、福新、公记、郭顺记、汉利及上海肠衣厂等。肠厂于收到肠衣后，刮去肠中脂肪及不洁的杂质，制成肠衣，按肠衣圆径的大小，分26、28、30、32、34、36毫米6种，分别以3条、13.5码为1紫，合以精盐，将2,500紫为1桶，装成出口包装，售与洋行出口。

肠衣出口基本为外商洋行所垄断，其中以德、法商洋行占多数。如德商福来德、嘉利、兴成、福华、鲁麟，法商倍来亨、有余、吉利、永兴，美商福祥、美泰、开达，瑞士商德昌、瑞华，英商瑞记、海列司、公和等。其中有不少都是以经营肠衣为专业或主要业务的洋行。如美商美泰，德商嘉利，瑞士商德昌等洋行都是外国经营的畜产品公司在上海开设的分支机构。这些洋行接到国外要货电报即与肠厂接洽，成交后，预付二成定银，于交货前，经验码看货无误，

货送洋栈，即照价付款。

华商直到19世纪30年代才有少数几家西洋庄兼营肠衣出口，如汉利华行、慎昌华行、三华公司、新汇进出口行、瑞华行、和丰华行、宝丰肇记行、信记公司、中兴贸易公司等，这些西洋庄都是多种商品经营的小户，兼营肠衣出口。其中只有汉利华行和三华公司到1934年开始以肠衣出口为主要业务。

汉利华行原称汉利洋行，开设于1927年，创办人武立侯原系立新公司（华商西洋庄）职员。初设时与余姚帮草帽商合股，是一家以草帽出口为专业的西洋庄。1933年，在资本主义世界经济危机的冲击下，资产损失一半以上，于是企业重新改组，由武立侯独资经营，改名汉利华行，兼营化工原料进口。1934年，汉利华行与法商立兴洋行买办邵祥麟合作，设立肠衣出口部。头二年，肠衣出口业务很好，每年出口约二三十万元，到1937年，这家商行由于业务上的纠纷而停止了肠衣出口业务^①。

三华公司系罗纪闻等三个德商孔士洋行职员于1926年合伙开设的，初创时还是业余性质，经营一些中国手工艺品出口。一二年后，兼营小五金、杂货如热水瓶、玩具、别针、揸钮、口琴、缝纫机等进口，都是外国小厂的产品。1934年前后，由于这些小五金、杂货、国内已有生产，进口后不易销售，遂转而经营猪鬃、肠衣出口，但在洋行把持下，进货和外销都比较困难，经营数量不大^②。

第八节 进口商品行业

华商西洋庄进口业务的经营方式和洋行一样，基本采取“订货制度”方式。即接受国内客户订货，函电国外厂商成交，从中收

^① 瑞和行资本主冯积明访问录，1962年5月。

^② 三华公司罗纪闻访问录，1962年4月10日。

取佣金。这种经营方式,在当时中国经济落后,贸易从属于西方帝国主义的情况下,业务的发展在很大程度上取决于国外关系的好坏。华商西洋庄是在中国对外贸易长期为外商洋行控制下发生和发展起来的,开设的时间晚,国外关系差。因此,经营为外商洋行垄断和控制商品的户数少,而经营小商品零星商品的户数多。更由于外贸进口商品的品类繁多,无所不包,新兴的华商西洋庄分散於各类商品专业中,相互关系不大,利害冲突也不显著。如五金业与化工业,电料业与棉布业,棉花业与石油业等,各业各自经营,互不为谋。在抗日战争前,各业由于户数少,还没有形成专业性的行业组织,在整个外贸行业中也并没有建立同业公会组织。因此,对进口贸易行业,本书只简单地作一般叙述。

第一目 五金钢铁业

一、一般概况:五金钢铁是中国从西方进口的传统商品。但早期进口数量不多,品种简单,远不能与鸦片和棉织品相比拟。到19世纪后期,逐渐发展成为一项较为大宗的进口商品。1890年进口达867.20万关两,占全国进口商品总值的5.41%。不过当时中国的工业还不发达,进口的五金钢铁以锡、铅、铜、铁数量为多。锡多数用作出口茶箱里层包装,以防受潮。铁,主要是钉条铁、铁条、旧铁、碎铁等,代替中国原有的土铁,制作各式铁器用品,很受用户欢迎。甲午战争后,中国新式工矿企业,铁路交通和城市建筑逐渐发展,五金钢铁用途日益广阔,进口数量增多,1931年,进口达8,536万关两,占全国进口商品总额的5.89%。品种也发生变化,马口铁、铁板、铁管、铁皮、铁条等成为进口的大宗品种。上海是中国最大的贸易港口,50%左右的五金钢铁是经由上海进口,转销国内各地,或在本市销售。见表中38-78。

五金钢铁最初都是从英国输入。19世纪70年代,欧洲大陆各国直接对华贸易扩大,德比等国钢铁输华的数量增多,改变了早期英国的独占地位。第一次世界大战后,日本和美国对华贸易扩大,

表中 38-78

各年各类五金钢铁进口简表

单位：千关两

年份	总 额	锡	铅	铜	钢 铁	其 他	上海口岸 进口总值	上海占 全国%
1867	1,463.73	580.22	250.34	177.97	282.55	172.65	957.44	65.41
1894	7,526.65	2,046.90	947.90	1,055.91	2,743.82	732.12	5,088.16	67.60
1913	30,207.55	2,828.94	854.26	7,556.91	17,698.78	1,268.66	8,763.-	29.01
1919	58,299.47	7,904.18	1,381.70	9,957.73	36,440.18	2,615.68	21,924.-	37.61
1929	71,442.11	6,516.37	1,005.47	6,660.91	53,414.80	3,844.56	33,784.-	47.29
1936	69,363.10	153.80	644.20	4,830.10	59,385.30	4,349.80	40,272.-	58.06

资料来源：根据各年海关贸易统计报告编制。

从两国进口的五金钢铁增多。到抗日战争前，德、日、英、美、比利时成为五金钢铁输华的主要国家，输入额经常占全国五金钢铁进口总额的 80% 以上。

二、经营五金钢铁的华洋商人：上海经营五金钢铁进口的洋行，户数很多。其中以五金钢铁进口为专业或主要业务的大洋行有英商怡和、安利、卜内门，德商神臣、礼和、美最时、泰来、孔士、鲁麟、谦信、顺全隆、西门子，法商德威，美商慎昌，日商三井、三菱、岩井，比利时的比国钢铁联合公司、华德隆，丹麦商捷成等洋行。这些洋行大都是国外各大钢铁厂商的代理，基本垄断了中国的钢铁市场。

上海经营五金钢铁的内贸洋庄字号分“铁行帮”和“五金帮”两帮。铁行帮以无锡人经营最多，行址大部集中在沿苏州河北岸一带，早期经营以拆船“旧货”钢铁为多数。最早的有可焮、唐晋记、沅易、利昌、恒康等。第一次世界大战前后，怡大、顺康、沅利、瑞大、源椿等继起，并兼营新货，方扁铁、圆钉、白铁皮等产品，在抗日战争前最盛时有二十余家。这些字号向洋行订货进口，多数转销内地，供农民制做农具材料等。五金帮以宁波人经营为多，行址集中在虹口百老汇路（即今大名路）一带，以经营五金工具，机器零

件,船舶用品,纺织五金以及型钢、炭钢、合金钢等新货钢材为主。最早有叶澄衷开设的老顺记,及后陆续开设起来的有新顺记、南顺记、义盛昌、发昌、瑞昌顺、慎记、新顺泰、顺利、永孚、悦源等,在抗日战争前约有40余家。销货对象为兵工厂、造币厂、自来水公司、纱厂、机器厂、船厂等^①。

1936年,华商西洋庄经营五金钢铁的有:中华钢品公司、三华公司、真裕公司、元亨洋行、四达公司、元昌华行、福隆洋行、振艺公司、盈丰华行、惠可公司、联华行、友谊公司、德兴洋行、瑞兴行、华德贸易公司、大方利进出口行、合中企业公司、利达钢珠轴领公司、美丰洋行、万义行、瑞华行、伟昌贸易公司、培丰公司、宝华公司、永芳洋行、冠华商行、信记公司、恒泰公司、恒新公司等29家,但其中大多数并不以五金钢铁为主要业务。如1934年开设的培丰公司以橡胶进口为主,盈丰华行和福隆洋行都是草帽出口的专业商,联华行是电料进口专业商等等。以五金钢铁进口为专业或主要业务的有:中华钢品公司、信记公司、万义行、宝华公司、元昌华行、华德贸易公司等少数几家。

(一)中华钢品公司:华商西洋庄中经营五金钢铁进口最早的当推中华钢品公司。该公司开设于1920年,由王阁臣、李一劲、荣若湖、陈止澜4人合夥组成,资本10万两。4人都在汉冶萍工作,王、李是英国留学生,李一劲曾办过一个锰矿。由于汉冶萍与欧洲各产钢铁国家有往来,因此他们与卢森堡的一家小型钢铁厂科鲁米达(Columeta)钢铁厂取得联系,得到该厂在华的代理权。股东中的荣若湖是无锡人,与上海铁行帮熟识,进口钢铁一度由几家大铁行包销。1932年前后加入的新股东主要有王达仁(王阁臣之子)、陈沛霖、张开泰等^②。

^① 铁行业车懋章等座谈记录,1962年4月。

^② 永同昌五金店资本主黎润生访问录。

(二)宝华公司：这一时期进口五金钢铁最多的华商西洋庄当推宝华公司。宝华公司原系德商，以进口五金钢铁和纸张为主。1934年，宝华公司歇业，该行职工蒋耀宗和顾勤敏等邀集几家铁行邦商人，凑集资金75,000元，几经磋商，以1万元买下该行国外关系，并重金挽留原经手业务的德人留公司任职，在原来基础上，由顾勤敏负责五金钢铁业务，蒋耀宗负责纸张业务，接手继续经营。^①

(三)万义行：万义行是接替列丰行开设起来的。列丰行于1928年前后开始经营五金钢铁进口。国外进货由它设在伦敦的分行办理，销货对象是苏州河一带的铁行邦和百老汇路的五金店，经营的商品有钢板、黑铁皮、镀锌铁皮、马口铁、元钉、型钢以及五金制品如人头牌砂布、红纸柏、白纸柏、手心牌锉刀、木罗丝、板头、锯条、门锁等。曾代理经销英国亚司盘钢铁厂(Smuel Osborn & Co.)的手心牌锉刀，后因利润太小，不再代理。1932年下半年列丰歇业，该行五金部林凤翔、陈治定等4人邀请了3家五金行商人和另外3人集资2万两，在列丰行的基础上，开设万义行。林凤翔去世后，由林子林鹏飞任经理，陈治定任副理。万义行开设时正值资本主义世界经济危机，经营相当困难，业务没有显著发展^②。

(四)信记公司：信记公司原为英商，1932年前后，英商回国，由吴溶昌接盘，聘请外国人韦昌特为大班，给以干股，经营的商品原以洋百货为主，兼营西药、纸张等。1933年前后，聘请袁秉仁为跑街，开始经营五金钢铁进口。袁秉仁无锡人，与铁行邦很熟悉，通过袁的关系，揽有一定业务^③。

三、华商西洋庄以进口钢铁的边角料为主：五金钢铁是一项大宗商品，在国际市场有一定行市，外贸商人代客订购货物，开价每吨相差不超过几个便士，竞争激烈，利润率订得较低。一些较大

① 宝华公司资本主顾勤敏访问录，1961年4月。

② 万义行经理陈治定访问录。

③ 瑞大铁号经理毛宪章访问录，1964年8月。

的洋行与外国厂商的关系都很密切，代理各国大厂，经销名牌商品，获有各种优惠和便利条件。在中国又有外国银行的支持，货到后，他们可以出具信托收据 (Trust Receipt) 向银行预先领取提单，以后再行付款。所以在接受客户订货时，对可靠的客户一般不收订银，而且有的於货到后还把提单送上门，并放账几个月，因此，华商西洋庄很难与之竞争。中国进口的五金钢铁有不少是用于外商投资兴建的城市建筑和工矿企业，这类进口货物或者外商自己直接进口，或者委托上海洋行代购，华商西洋庄无法插手。中国官僚资本和民族资本企业所需的五金钢铁多数也是向洋行订购。华商西洋庄多数是代五金钢铁商号订货进口，也有利用人事关系接受政府和华商企业少数订货。

进口钢铁习惯上有所谓“旧货”和“新货”之分。所谓新货是指有一定规格的钢铁。如钢板为 4×8 英尺，镀锌铁丝规定 50 公斤为 1 个头，镀锌铁皮为 3×7 英尺等等。比如订购 50 吨 2 英寸 20 英尺长元铁，则必须按此标准交货，否则可以提出交涉索赔。所谓“旧货”，有两种情况：一种是指不符合正式规定的边、角、头子等钢铁，是在轧制正规产品时切下的余料，或不合规格的废次品，并非使用过的旧货；另一种是真正的旧货，如旧船、旧板铁、包壳铁皮等，是使用过的。这类旧货，如“元铁头子”在订购时只订明直径 3 分起至 1 英寸止，长 5 英尺以上等。进口商即在此范围内交货，至于其中 3 分至 1 英寸，或 5 英尺以上的各有多少，都不规定。

最早进口钢铁的“中华钢品公司曾经理卢森堡 Columeta 厂的洋元、方板头子及杂铁丝 (Bar Ends & Cobbles) 钢铁等”^①。华商经营钢铁进口最多的宝华公司也是专营头子等钢铁的。^②“信记公司新旧货都做，特别对旧链条，旧锉刀，黄钢丝等做得较多。每次

① 万义行经理陈治定访问录，1962 年 2 月。

② 宝华公司经理顾勤敏访问录，1961 年 4 月 4 日。

到货如果质量好(旧货有好有坏),就在该货上面另做唛头,写上信记洋行进口,行址……等,以广宣传”^①。元昌华行也是经营旧货洋圆、方板头子进口的^②。这类不规则的钢铁,大部份都是通过外国类似废品公司一类的中间商行订购的。这些商行把外国生产厂的钢铁边脚、弃料搜集拢来,略加整理,按其大类向中国商人报价出口,价格约为新货的70%。上海铁行帮向华商西洋庄订货进口后,或售与上海门市商店,或经过整理,将规格类似的捆扎一起,趸批出售。也有的备置轧板机或剪刀车,剪成相似规格出售。

华商西洋庄为了争取客户,发展业务,在经营上进行了一系列的改革。以宝华公司为例,在签订合同问题上,向例客户向洋行订货,合约背面密密麻麻印就许多条款,多属保证洋行利益的一面之辞,客户习以为常。但遇到事件发生,洋行则凭以交涉,客户有理难伸。宝华公司则废除各项不利于客户的条款,订单背后完全空白,全凭双方信用。遇到问题大家协商解决。其次,在当时,有些进口商代客订货,在货物到埠时,遇到市价上涨,有利可图,往往调包作为自己进货出售,而向客户诋称货未装出,暗中再去电另装。宝华公司则联系外国厂商把国内客户订单号码作为来货唛头号码,货物是否到埠,一望即知,完全公开,以博取客户的信任(铁行帮经常派人到码头查看钢铁到埠情况以便估计市价上落趋势)。宝华公司再一个做法是,在几家合订的一批订货中,自己也参加订购一二成,待货到后,也在市面现货出售,使客户认为,宝华同样进货,当然不会吃亏,加强了对宝华的信任,开拓了业务。

第二目 机器业

华商西洋庄经营机器进口偏重于轻工业机器和小件机器。个别西洋庄进口大型成套机器设备,往往遭到洋行打击,面临经营上

①② 瑞大铁号经理毛亮章访问录,1984年8月5日。

的困难。

一、一般概况：甲午战争前，机器进口主要用于外商在华企业和洋务运动中清政府兴办的一些工厂，数量并不太大。上海海关于1878年开始有机器进口的统计，还是列在杂货进口项目内，这年进口仅3.66万关两。而全国尚无这个项目的统计。到1894年，全国机器进口已达112万关两，但仅占全国进口商品总值的0.7%。其中上海进口104.9万关两，为全国机器进口的93.7%。甲午战争后，帝国主义取得在华设厂经营的特权，中外资本在华开办的工矿和交通等企业有了显著发展，机器需要增多，进口增长很快。1913年全国机器进口达854.2万关两，为1894年的7.6倍。第一次世界大战后，机器进口有几个起伏时期。1920年至1923年是机器进口最盛时期，特别在1920年前，正值银贵金贱，进口机器和开设工厂既便宜又方便，1921年全国机器进口达5,894.9万关两的高峰。1925年至1928年趋向衰落，1931年又增长到4,691.2万关两。

上海是中国机器进口最大的口岸。第一次世界大战后，全国一半以上的机器是从上海进口的，1921年占全国机器进口的60%，1931年占64.7%。

表中 39-79

全国和上海口岸机器进口增减变化表 单位：千关两

年 份	全 国		上 海		
	进口货值	占全国进口商品总值%	进口货值	占全国机器进口总值%	占上海进口商品总值的%
1894	1,120	0.69	1,049	93.66	1.12
1913	8,542	1.46	2,197	25.72	0.99
1921	59,051	6.15	35,516	60.25	8.35
1929	33,366	2.60	18,769	56.25	3.—
1931	46,912	3.24	30,342	64.68	3.64
1936	37,395	6.17	20,927	55.96	5.87

资料来源：海关贸易统计报告。

机器进口的种类很多，按照海关统计分类大致有：工作机械，包括各种工作母机；农业机械，包括面粉机、碾米机及新式农具等；各式电机，包括发电机、电动机、变压器等；抽水机；针织机械，包括各种针织机及缝纫机；纺织机械，有梳洗、印染、织布、纺纱、缫丝等机械；印刷造纸机，包括印书、钉书、切纸及造纸等机械；动力机械，包括锅炉、透平、引擎等。此外还有其他机械如轧花、制烛、制皂、水泥、火柴、煤气、皮革、打包、锯木、制冰、制针机械等等。

纺织机，动力机和电动机是进口机器中的大宗品种。纺织机一直占进口机器的首位。1921年上海进口纺织机械1,967.8万关两，占上海机器进口总值的55%。动力机和电动机经常占上海机器进口总值的20%左右。见表中40-80。

中国进口的纺织机器主要来自英国和日本。1931年纺织机从英国进口货值628.14万关两，从日本进口572.68万关两，共计1,200.82万关两，占纺织机进口总额1,383万关两的87%。动力机和发电机主要来自英国和德国，1931年动力和发电机器从英国进口货值356.45万关两，从德国进口163.52万关两，共计519.97万关两，占动力和发电机器进口总额944.4万关两的55%。总的说来英、德、日、美是机器输华最多的国家，1931年四国输华机器占中国机器进口总额的88%。^①

二、经营机器进口的华洋商行：机器进口贸易基本为外商洋行所操纵，其中规模较大的有英商怡和、安利、信昌、万泰、德商西门子、葛益吉、谦信、礼和、禅臣、孔士、泰来、咪咄，美商慎昌、茂生，日商三井、三菱、大仓等洋行。如西门子和葛益吉都是德国有名的电机厂，并在上海设有分行，推销本厂产品。谦信洋行代理的Deutz和孔士洋行代理的Man也都是德国有名的柴油机制造厂，谦信洋行还代理德国纺织机械厂的垄断组织Union Matex machine推

^① 1931年海关贸易统计报告。

全国和上海各类主要机器进口的增减变化表

年份	农业机械		电机		纺织机械		缝纫机		动力机		其他机器		进口机器合计		上海进口值占 %
	进口金额	%	进口金额	%	进口金额	%	进口金额	%	进口金额	%	进口金额	%	全国	上海	
1894													1,120	1,049	93.7
1913	220/56	25.5	/73		840/683	81.3	916/262	28.6	658/246	37.4	5,908/877	14.8	8,542	2,197	25.7
1921	2,301/1,224	53.7			26,792/19,678	73.4	707/306	43.3	5,164/3,416	66.2	24,087/10,892	45.2	59,051	35,510	60.1
1929	2,216/731	33.0	2,546/1,584	62.2	8,986/7,009	78.1	1,529/741	48.5	3,478/2,192	63.1	14,611/6,512	44.6	33,366	18,769	56.3
1931	1,640/883	53.8	3,710/2,141	57.7	13,829/11,188	80.9	720/467	84.9	5,734/3,669	84.1	21,278/11,994	56.4	46,912	30,342	64.7
1936	847/456	53.8	3,246/1,780	54.8	8,968/5,273	58.8	498/373	74.9	4,087/2,249	55.1	19,749/10,796	54.7	37,395	20,927	56.1

资料来源：海关贸易统计报告。

注：① 1921年前海关统计把“轧花机”列入“棉花”项内，本表并入“农机”项下。1929年以后海关无这项统计，可能列入“其他机器”项下。

② “抽水机”在1929, 1931, 1936年，均有专项统计，本表列入“农机”项下。

③ 1894年海关关于全国机器的统计没有分类，上海部份的分类也比较粗。未分类的部份一概列入“其他机器”项下。1913, 1921年的“电机”大致也是如此。

④ 海关统计中，机器项目以外的机器，如“机器用工具”（手工工具除外）、“机器用皮带”、“车床机”，在本表中也并入“其他机器”项下。

销棉毛纺织机。怡和洋行代理 English Electric Construction Co. 和安利洋行代理 Metropolitan Vickers 电机厂，承担上海杨树浦发电厂进口的各种电机，怡和洋行又是英国七大纺织厂联合机构的代理。1906年开设的美商慎昌洋行代理美国奇异电器公司 (General Electric Co.) 推销奇异牌电机、冷气机，代理沙各洛尔厂 (Saco Lowell shops) 推销纺织机，行销全中国。这些洋行的国外关系，远非华商所可比拟。它们可以利用独家代理关系，采取分期付款方式扩大销售。有的国外厂家还派代表驻在中国，遇有生意，可以当机立断，很快作出决定，增强同业竞争能力。

上海经营机器进口的华商西洋庄最早的有张謇在大生纱厂附设的大生公司，开设于第一次世界大战前后，以输入纺织机器为主，大战后业务不振，于1923年停办^①。继之有旅美侨商李国钦于1918年开设的美国华昌贸易公司在上海的分行，经营各种机器及其他商品进口。这家公司与上海造币厂的一笔交易中，由于造币厂没有履行合约，长期拖欠货款，致华昌不堪沉重的银行利息负担，于1931年撤消上海分行^②。其他经营机器进口的华商西洋庄都是20—30年代开设起来的。到抗战前夕，业务经营涉及到机器的约有20户左右，绝大部份都是多种商品经营的进口商兼营小件机器和轻工业机器进口。以机器进口为主要业务的有新通贸易公司、合中企业公司、莘泰贸易公司、骏大华行、真裕公司、北极公司、恒新股份两合公司、利华贸易公司、东泰丰等。其中以大型成套机器设备进口为主的有新通贸易公司等。其余大都是以轻工业机如纺织机、面粉机、制冰机等进口为主。现举几户以机器进口为专业或主要业务的华商西洋庄概况如下：

(一)新通贸易公司：新通贸易公司是第一次世界大战结束

^① 《大生资本集团史》二稿下册，251/2页。

^② 华昌贸易公司瞿宝文访问录，1982年1月。

后,由大生纱厂张謇等发起,邀集当时社会上政界、实业界和银行界名流筹设起来的。原拟与比利时商人合作,筹设航海和贸易公司,公推徐新六和施伯安为代表,贲延芳和贝季美随行,去欧美进行调查和联系业务。抵英后,值欧洲海运业不景气,原拟与之合作的比商已濒于破产,回国后经发起人会议讨论决定,改为全部由国人出资经营、专营国际贸易,资本额定为 200 万元,实收 50 万元,于 1921 年 7 月正式成立新通贸易公司。股东除张謇以大生纱厂名义投资外,以北京汇丰银行买办邓君翔、江西督军陈光远(以陈种堂名义投资)两户较大,其他有杨韶九、王博沙、梁启超、梁仲实、王仰先、汪大燮、叶揆初、徐寄庠、徐新六、刘厚生、黄溯初、胡伯年、胡敬胜、沈稚友、王合符、籍亮斋、吴公肃等。公推张謇为董事长,刘厚生、王仰先、邓君翔、黄溯初、徐新六、徐寄庠为董事。监察人为陈光远、周作民、梁仲实。原定由徐新六、施伯安二人分任正副经理,后因浙江兴业银行聘请徐新六为该行总经理,乃改由施伯安为经理。为此,浙江兴业银行投资新通 1 万元并允在业务上予以合作,徐新六则两面兼顾。

新通贸易公司是当时中国最大的华商西洋庄之一,除总行在上海外,天津、广州都有分行,厦门、汉口、长沙、汕头也有办事处或联号。主要负责人施伯安和徐新六都是外国留学生,且具有较为丰富的业务知识,曾多次去国外访问和联系业务,新通贸易公司最初的一批国外客户关系如德国经营柴油机的 Crossley Brothers,经营灭火机的 Minemex,经营汽车的 Daimler 以及英国进出口商 John Birch Ltd. 等都是他们去欧洲联系业务时建立起来的。

新通创办伊始,营业方针不定,举凡粮食、纸张、玻璃、机器、汽车、灭火机以及小五金等无不进口。曾代瑞士卜郎比厂(Brown Bover & Co.)承办北京电车公司发电厂的汽轮机及其安装工程。大约在 1924 年前后,卜郎比厂董事来远东作业务访问,鉴于新通贸易公司在社会上的地位和浙江兴业银行对它的支持,于是和

它签订合约,委托新通为该厂在中国的独家代理,从此电站业务就成为新通的主要业务。卜郎比当时已是一家颇具规模的电机厂,新通凭藉卜郎比的关系,和各股东的社会关系,电站业务发展较快,客户遍及上海、无锡、南通、杭州、宁波、常州、镇江、苏州、蚌埠、青岛、天津、太原、绥远、长沙、汉口、四川、昆明、广州等地的电气公司、电灯公司、自来水公司、纺织厂等等。进口的透平汽轮机在上海华洋商行中也是名列前茅的。30年代,上海城市建设蓬勃发展,新通又取得瑞士 Schindler 和美国 Mosler 公司的独家代理,业务扩大到大楼电梯和银行保险库业务。

新通贸易公司为了与洋行竞争,先后罗致和培养了一批工程技术人员,分别担任设计、安装和检修工作。如聘请袁丕烈、王鲁新、江叔仁、王肇善等机电工程人员为公司工程师。选用同济大学的黄文生、潘鼎新、交通大学的潘萃芬、费福焘、余昌菊、沈潼、何仁龙、赵柏成等加以培养重用,后来都成为中国工程界中有名望的人物。又吸收中华职业学校和其他学校毕业生来公司实习和工作,并拥有不少经验丰富、技术高超的技术工人如沈长根、应松令等。在经营上为了降低成本,对一些零配件、笨重器材如冷凝器、链式加煤机、省煤器等,按照国外图纸在国内自己制造。客观上为培养人才,发展国内工业,引进国外技术起了一定作用。

新通贸易公司虽然自己具备一定资金,又有浙江兴业银行的支持,但要在经营大型电站工程中和外商洋行竞争却很困难。因此,到抗日战争前夕,企业负债累累,以致难于维持。^①

(二)合中企业公司:合中企业公司正式成立于1932年,投资人有朱吟江、朱文熊、吴达模、陈长桐、祝仰辰、陈肇霖、张嘉璈、张贻志、施博群、董均益等,也都是政界、实业界、金融界方面的人物。如张嘉璈是中国银行总裁,后任国民党政府铁道部长。朱吟江是

^① 新通贸易公司经理袁丕烈访问录, 1961年10月。

上海木业公会会长，久记木材公司经理，怡和洋行木材部买办，同时是许多公司、银行、保险公司的董事。陈肇霖为国民政府资源委员会专门委员兼购料委员会主任委员，铁道部购料委员会委员兼驻沪办事处主任。陈长桐是中国银行国外部负责人。吴达模是茂和洋行工程师。该公司开业资金20万元，由朱吟江任董事长，下设三部，朱文熊任贸易部经理，吴达模任机器部经理。

合中企业公司是瑞士有名的里脱(J. J. Reiter & Co. Ltd.)纺织机械厂的华东代理，以经营纺织机器进口为主，早期里脱纺织机行销日本和印度，第一次世界大战后，日本工业发展迅速，外国纺织机器在日本逐渐缺少销路，于是转向中国。里脱机器在日本和印度都是委托瑞士福家洋行代理的，但上海福家洋行专营棉花进口，不设机器部。后通过合中企业公司负责人吴达模(当时尚兼任茂和洋行工程师)介绍与无锡申新棉纺织三厂做成一笔细纱机交易。此后即与合中企业公司订约，建立独家代理关系。

合中企业公司利用股东中张嘉璈、陈肇霖、朱文熊等的社会关系，揽到大批旧钢轨生意。从而和美国 Hyman Michael Co. 建立业务关系。又利用信件往来与德国 Miag 厂建立关系，经营面粉机进口。和英国 Jackson Bros. & Co. 建立关系经营漂粉机进口。代理美国 York Safe & Lock Co. 为中国银行和浙江第一银行安装保险库等。

在资金周转方面，依靠股东张嘉璈、陈长桐的关系，取得很大便利。如合中代铁道部购买旧铁轨和火车机件，铁道部规定分三年付款，合中企业公司可凭支票向中国银行贴现，利息加在货价内，仍由铁道部负担。其他放账也采取同样办法。^①

三、华商西洋庄在进口大型成套机器设备中受到外商洋行的排挤；在机器进口行业中，华商西洋庄以新通贸易公司经营成套

① 合中企业公司林景帆、荣耀馨访问录，1963年8月。

电机设备进口的规模最大。因此，在经营中不可避免地要遭遇到洋行的竞争，面临种种难于克服的困难。

(一)新通贸易公司经营进口电站安装业务，采取自购自销，自订售价，自负盈亏的方式。电站进口的交易额大，周转时间长，从订货，装运、交货到装置完毕，往往需时2年到3年之久，需要垫付大量资金。新通贸易公司的主要竞争对手是德商葛益吉电机厂和西门子洋行，其次是英国和捷克的一些厂家。这些洋行大都是国外大电机厂设在上海的分行，它们在本国政府支持下，采取分期付款办法，吸引顾客，期限最长时达5年至7年之久。新通贸易公司和瑞士卜郎比厂订立代理合约，经营进口透平和蒸汽锅炉，规定于订货成交时须先付定银50%，货到上海交付提单时，即须付清其余0%货款，而且金额在5万瑞士法郎以下的零星交易，还须随时付款。但是在国内兜揽生意时，客户则要求分期付款，除在订货时和到货时分别付给一部份定银和货款外，余额要到装置完毕、试行开车及使用若干月后，经试验符合保证条件，才能付清。因此，放款和垫款问题，成为新通能否揽取大宗业务的关键。1935年新通积有不少订货合同，如镇江大照水电公司、上海闸北水电公司、天津北洋纱厂、恒源纱厂、宁波永耀电力公司、绥远电灯公司等六七家，由于合同规定分期付款，以致周转不灵，造成很大困难。

(二)在中国半封建半殖民地社会条件下，从当政的新旧官僚到一般工商业者，普遍存在着崇洋心理。尽管向洋行订货有许多不平等条款，也乐于接受，而不相信中国自己的进口商，即使向华商西洋庄订货，也往往多方挑剔。例如国民党政府资源委员会为湖南下摄司于1936年购买500匹小汽轮机二套，新通与德商葛益吉电机厂竞争，新通开价比德商低500英镑，但说明其中冷凝器是国内自己制造的，资源委员会明知新通对制造冷凝器有一定经验，仍坚持要从国外进口，结果宁愿多花500英镑向德商购买。又

如官僚资本系统的南京首都电厂，由于新通售货中有自己配制的炉身外壳也拒不接受。有的电厂甚至连投标的机会也不给新通。因此，新通为了避免客户挑剔，对国内制造的符合规格要求的部件也往往不另写制造厂名。

(三)争取国外厂商代理权，是进口商至关重要的问题。进口商为了将代理经销的商品闯出一块牌子，要经过长时期的努力。开始时要花去不少费用进行广告宣传，有时还要贱价出售，争取市场。而一旦打开销路，如果代理权被他人取而代之，则前功尽弃，纵使再取得其他厂家的代理权，又得重起炉灶，而成败还难预料。新通贸易公司在这方面经常受到洋行的打击。30年代，新通代理瑞士 Schindler 厂推销电梯，为了闯出牌子，除大事广告宣传，拉拢建筑师关系外，同时，对装潢、油漆等不惜工本，精益求精，力求美观，以致这项业务，几乎无一不赔本(但装置后修理或添配零件等，往往可以获取厚利，可以弥补一些亏损)。因此，也抢到一些生意，如中汇大楼(现上海博物馆)电梯等。但是刚刚做了一些生意，怡和洋行就暗中活动，把新通的 Schindler 厂电梯在华代理权夺了过去，新通过去为闯牌号所花费的人力物力，全部付之流水。又如美商 Mosler 公司是制造银行保险库和贮藏珍宝契约等保管库的厂商。20世纪20年代，浙江兴业银行打算在九江路江西路口兴建银行大楼，该厂上海代表知道新通与浙江兴业银行的关系，于是委托新通为该厂在华代理。后来这笔生意虽因银行取消建行没有做成，但新通代理该厂在其他方面取得不少业务，如银行公会、四行储蓄会、中南银行、中国实业银行等。及后四行储蓄会兴建国际饭店大厦，慎昌洋行在美国向 mosel 总厂活动，又将新通的代理权夺了过去。

由于洋行的竞争，新通贸易公司于1929年前后，经济情况已经每况愈下，负债累累，到1935年，单对浙江兴业银行一家就欠了100余万元，无法清偿，不得不裁减员工，撤销一些分行，并由浙

兴业银行派员常驻公司，监督开支，企业几乎濒于破产^①。

第三目 石油、化学产品和棉花业

一、石油业：石油包括煤油(火油)、汽油、柴油等。早期进口以煤油为主，作为洋人点灯照明之用。1864年，上海从美国进口仅7,000加仑，从英国、香港、澳洲一带进口4,000余加仑。及后推广到中国民间使用，贸易额逐渐扩大。到1884年，海关将煤油列入全国专项统计时，进口额已达700万美加仑。1911年更扩大到23,590万美加仑的高峰，货值达3,481万关两，占全国进口商品总值的7.38%，成为仅次于棉织品和鸦片的一项大宗进口商品。第一次世界大战后，煤油进口虽有所发展，但是到20世纪30年代，由于电灯应用的推广，煤油输入有所减少，到1936年进口减少到10,443万美加仑。汽油进入中国市场的时间较迟，1905年仅4.7万美加仑，计8千关两，在中国进口贸易中尚不占比重。随着中国工业的发展和动力的需要，从20世纪20年代中期起，汽油进口迅速发展，全国进口由1925年的882.4万美加仑增长到1936年的4,551万美加仑^②。

石油当时盛产于美国，其次为俄国、荷属东印度(即现在的印度尼西亚)、英属婆罗洲等地。输入中国的煤油，在19世纪80年代以前，主要来自美国。“1888年，俄国煤油最初进入上海市场，三条油轮从里海装来2,473,590加仑”。^③据海关报告：“俄国煤油于1889年进口已有一定数量，足以使我们列入专项统计，从这时起每年约有三分之一的煤油是从俄国进口的，俄国并开始用油轮从巴库散装装运”。^④1905年日俄战争和1917年苏联社会主

① 新通贸易公司经理袁丕烈访问录，1961年10月。

② 各年海关贸易统计报告。

③ 海关贸易报告，1888年，上海第182页。

④ 1882-91年海关十年报告，上海320页。

义革命后，俄油输华锐减。1929年，苏联煤油进口仅115万美加仑，不及美油进口的1%。30年代略有增长，但增长的数量不大。1894年荷属东印度的煤油和1901年英属婆罗洲的煤油先后输华，进口数量增长很快。1921年全国进口煤油17,673万美加仑，其中美国占11,748万美加仑，荷印占1,655万美加仑，香港转口3,059万美加仑，新加坡转口1,029万美加仑，苏联1.6万美加仑^①。

石油进口基本为美商美孚、德士古和英商亚细亚3大洋行所垄断。在中国的美孚洋行属于美国财阀洛克菲洛垄断集团的子公司。亚细亚火油公司属于英荷壳牌垄断集团的分公司。这两家垄断集团都是世界性的垄断组织，它们的产品行销于全世界。在中国，这两家的分支机构也遍及全国各通商口岸，南至广东省的北海、海口，北至黑龙江省的哈尔滨，东至沿海所有各口，西至四川省的重庆，到处都有它们的分支机构。这些洋行，采取划区、分层、逐级管理制度，以极其优惠条件和包跌不包涨办法，分别委托当地中国经销商和分销商，深入穷乡僻壤，广事推销，垄断了中国石油的进口和销售。如美孚洋行在中国境内划分华北和华南两个营业区，华北区以上海为总公司，管辖南京，汉口，青岛，天津，沈阳等分行；各分行又分别管辖各自邻近的较小分行。美孚在上海，天津，汉口等大口岸都设有大型油池和仓库，并附有制造50加仑大油桶和5加仑小听的机器设备，其他中等口岸有的亦附有储油池和制造5加仑小听设备。美孚总公司备有油船队，包括油轮和铁壳油驳，行驶中国沿海及内河；在铁路沿线上自备油罐车，铺设铁路岔道直达邻近铁路的分行仓库，同时与各地运输公司订立合同，供应美孚民船，运油到偏远的销售点。

^① 海关贸易统计报告，1921年。

在销售方面，采取经销商报销制度，所谓经销商又称经纪人，指的是在各美孚分行管辖的营业区内，愿意经销美孚火油，遵守洋行规定的经销制度并与洋行订立合同的商人。每营业区的经销商与洋行签订合同后，可以在营业区内与乡镇商店联系，成立分销处，以扩大销售。经销商或分销商都须向洋行提供担保，洋行在经销商所在地运储一定数量的存货，可供几个月到一年的销售量，无需付款。经销商按洋行规定的价格出售，每半月或一个月向所属洋行分行报销一次，按销售额收取佣金。为了鼓励推销，洋行给予经销商的待遇是极其优惠的，除佣金外，还规定：售出的火油每10加仑可领取2—3角的开支津贴；储存在经销商处的火油每千加仑有1—5加仑的漏耗津贴（实际上保管得宜并不会这许多漏耗）；货物运到经销处的卸力归洋行负担；如遇不可抗拒的水灾、火灾等损失，其未售出的存货，经销商可不负赔偿责任；如遇火油涨价，经销商得按其每月平均销售额预报一个月的售货，按未涨价时的价格付款。反之，如遇跌价，则在一个月前向洋行报销的火油，洋行退回其超收的货款；每届年终，洋行还按销售成绩，给与一定年终奖金；经销商在经营上如遭受非人为的经济困难，洋行亦酌情给予补助；其他如电报，电话费用，对洋行报单所用文具、用品均由洋行供给等等。不仅如此，经销商的收入还在于涨价时虚报多售，跌价时虚报少售，五花八门，极其丰厚^①。

华商经营火油进口的西洋庄只有光华火油公司一家，这家西洋庄开设于1926年前后，由原北洋政府国务秘书长柯菊初邀集当时官僚许世英、李调生等组成，资本30万元，后华安保险公司经易门参加入股，改组调整为50万元。及后美大火油公司参加，又增资为110万元。1927年经易门代表公司去美国考察，与美国一家小石油公司立却·菲尔德（Rich Field Oil Co.）石油公司建立贸易关

^① 上海美孚洋行营业部职员陈胶坤访问录，1963年。

系。1928年，自建油池、仓库，将进口散装火油在上海装听出售。

苏联在第一次世界大战后，为了扩大石油对华出口，该国“油遍地”(U.P.T.)石油公司于1930年经人介绍与上海光华火油公司联系。当时光华火油公司由于美孚等垄断组织的倾轧，正缺乏进口货源，于是与油遍地公司签订合同，成为苏联石油在华的经销商。光华火油公司经销苏联石油，引起三大公司的恐慌，经与光华火油公司协商，未能妥协，于是三大公司以英商亚细亚火油公司为中心，组织联合阵线，采取跌价办法，与光华火油公司展开斗争。光华火油公司每抛售一次，三家火油公司即跌价一次，跌得上海经销商不敢向光华火油公司进货。双方斗争了将近3年，每箱火油(2听1箱，重60市斤)由10元左右跌到5元左右，售价还不够成本。到1933年，油遍地公司不再供应货源，光华火油公司全部资产也损失殆尽。据光华火油公司经理经易门估计，3年来苏联方面损失1,200万美元，光华火油公司也损失500万元，不得不与三大石油公司妥协，将全部油池、油库等财产，作价400万元售与三大公司，以支付上海银团的贷款，光华火油公司的客户按49:51的比例，分别让与美孚洋行和亚细亚火油公司。交换条件是三大油公司同意保留光华火油公司名义，由三公司配给火油给光华代为经销，成为三公司在国内的经销商，其配额和利润，恰恰仅足维持光华的开支^①。

二、化学产品业：从西方输入的化学产品，大致可分为染料、化工原料和西药三大类。这类商品除少数几个品种外，基本上都是在甲午战争后，随着中国工业的发展而发展起来的。到1913年，进口货值已增长到2,243.6万关两；1929年高达6,267.6万关两。1936年为5,331.6万关两，占全国进口商品总额的8.8%，其中上海占全国化学产品进口的63%。以安尼林染料(包括硫化

^① 光华火油公司资本主经易门访问录，1961年11月，以及石油业务有关人员江渭才、陈景棠、蔡君仲、应文华、钱竹平访问录，1962年12月。

元)、人造靛青、化学肥料、碱类和酸类为大宗。

安尼林染料和人造靛青早在 19 世纪 70 年代即已列入海关专项统计，是化学产品中输入最大的一个品种，到 1913 年进口货值已达 1,500 万关两，1929 年增长到 2,760 万关两，主要来自德国，约占输入总额的一半左右，战后从美国输入逐步增多。化学肥料在 1913 年仅进口 94 万关两，1929 年增长到 1,200 万关两，大部份是从英国和德国输入，或由香港转口，以华南一带为主要市场。碱类，包括纯碱和烧碱，其中纯碱输入的时间较早，烧碱是后来逐步发展起来的，约有百分之七十是从英国输入。酸类，包括硫酸、硝酸、盐酸、醋酸等，也是第一次世界大战后逐步发展起来的，大部份从日本和德国输入。

化学产品输入情况，以 1936 年为例，全国进口 5,331.6 万关两，其中安尼林染料和人造靛青占 37.26%，化学肥料占 18.39%，碱类占 4.52%，西药占 12.79%，酸类占 2.47%，这几项品种占化学产品进口总值的 75.43%。见表中 41-81。

化学产品进口基本为外商洋行所经营，其中规模较大的有英商卜内门、天祥、霍傑士，德商德孚、礼和、美最时、谦信、鲁麟、咪地，美商恒信、吉时、慎昌、南星靛青颜料厂，日商三井、三菱、岩井、长瀬、吉田，法商立兴、永兴，瑞士商汽巴化学公司，荷商好时洋行等。其中不少都是世界上规模庞大的化学品垄断集团在中国的分支机构。如卜内门洋行的总行原是英国一家庞大的制碱厂，总厂设在 North Wich，分厂遍及英国许多地方，产品行销世界各地。在中国，以上海为总公司，各大口岸都有它的分行，天津设有庞大仓库，从 1900 年开始东方业务^①。20 世纪 20 年代，卜内门与诺贝尔工业联合制碱公司、英国颜料公司以及许多小公司合并，改组为帝国化学工业公司，经营范围显著扩大，在英国垄断了几十种基本

^① 商埠志：第 626 页。

表中 41-81
单位: 千关两

1936年安尼林染料等化学产品进口国别的价值统计表

商品名称	输 出 国 别												全国进口	上海口岸	占全国进口额 %	
	德 国		英 国		日 本		美 国		其他国家		合计	进口金额				占额 %
	货值	%	货值	%	货值	%	货值	%	货值	%						
安尼林染料	7,858	67	823	7	1,023	9	1,574	13	443	4	11,721	9,276	79			
人造靛青	3,499	43	485	6	1,013	12	2,286	28	862	11	8,145	6,215	76			
小计:	11,357	57	1,308	7	2,036	10	3,860	19	1,305	7	19,866	15,491	78			
药 品	2,539	37	859	13	856	12	792	12	1,773	26	6,818	5,356	79			
各项酸类	447	34	23	2	572	43	200	15	75	6	1,317	894	68			
烧碱纯碱	10	0.4	1,651	68	326	13.6	337	14	86	4	2,410	1,587	66			
化 肥	5,312	54	1,485	15	979	10	86	1	1,943	20	9,805	1,584	16			
其他化学产品	3,046	39	898	7	4,247	32	1,106	8	1,803	14	13,100	8,598	66			
小计:	13,354	40	4,916	15	6,979	21	2,521	7	5,680	17	33,450	18,019	54			
合计:	24,711	46	6,224	12	9,015	17	6,381	12	6,985	13	54,316	33,510	63			

注: ① 根据 1936 年海关关册综合编制, 海关金单位按关册实际折合率每金单位 = 1.4509 两折算。

② 安尼林染料内包括硫化元, 但不包括其他染料和颜料。

③ 烧碱, 纯碱项内包括净面碱和晶碱, 不包括泡化碱(碳酸钠)。

④ 各项酸类包括各种未列名酸(关册统计号列 289)。

化学品的生产。如娥眉月牌的烧碱、纯碱、肥田粉、金钱牌颜料、僧帽牌拷胶、象牌拷胶、百结牌墨灰等都是名牌产品，行销全世界^①。卜内门的化学产品大量侵入我国市场后，使我国基础薄弱的民族工业遭受沉重打击。以碱类为例，当时塘沽永利碱厂生产的国产永利牌纯碱，首当其冲。卜内门利用帝国主义在华特权，凭藉其雄厚资力和遍布各地的销售网，采取削价措施，和永利厂展开竞争，企图扼杀永利厂^②。甘油是另外一个例子。当上海五洲皂厂、中国化学工业社生产的甘油在国内市场问世后，卜内门用同样方式削价竞销，企图搞垮它们，只是由于当时工厂用户和经销商人的爱国思想，宁愿采用国货，抵制外货，才勉强顶住了这股压力^③。

德孚洋行是德国最大的法本工业托辣司(I.G. 集团)中几家大厂商在上海的总代理。该集团在德国有大小工厂几百家，其中以生产染料著名的大厂有拜耳(Bayer)，赫司脱(Hoechst)，裕兴(Oassellar)、爱礼司(Bechasse)等厂。他们所产的染料如纳夫妥和基料(这是用来拼制各种纳夫妥染料的媒染剂，即所谓Base)，原来分别委托谦信、礼和、禅臣等洋行经销，为避免同业竞争，而组成德孚洋行，集中经营这些工厂的产品^④。

美商恒信洋行是美国化学品杜邦垄断集团在中国开设的分行。杜邦除生产染料外，还生产颜料和许多特种化工产品(如合成树脂涂料等)。恒信洋行经销的染料进入中国市场的时间较晚，在抗日战争前还难与德国染料竞争。南星靛青颜料厂所产染料和恒信染料同时进入中国市场，据说开始时南星比较占优势，但后来恒信业务遥遥领先。恒信洋行经营的多种杜邦化工产品，当时都归美商美和洋行经销^⑤。

日商在华的垄断组织有三井、三菱、岩井、长濑、吉田等几家，

① 卜内门洋行职员钟惠勤和王焕祥访问录，1963年4月。

②③④⑤ 大有行资本主徐俊弼访问录，1962年3月。

其中三井、三菱、住友、岩井在上海都设有分行，以三井规模最大。这些日本垄断组织，重点是经营人造丝，其他如纸张、文具、化工原料及其他杂品都做。在化学产品方面，三酸（硫酸、盐酸、硝酸）、两碱（纯碱、烧碱）、小苏打占有很大比重，因为运输条件好，付款条件宽，销量较大。他们的化学产品进入中国市场，有的比英德等西方国家还早，但其中碱类由于卜内门的竞争，销售范围大大缩小^①。

这些洋行经营的商品，品种繁多，牌号各异，初到中国市场，中国用户尚不习惯于使用，为了打开销路，有的采取包教会，包赚钱的办法，派人下厂进行指导，或设班教学，学会使用以后，当然就成为这一商品的用户。如德孚洋行开设的训练班，3个月为一期，各染织厂都可以派人免费学习。凡要使用德国染料的染织厂，德孚洋行也可以派技术人员到厂指导。卜内门洋行为了推销肥田粉，派专家到中国农村，研究中国各地的土壤情况，大事宣传，并指导和鼓励农民推广使用化肥种田。为了推销制革用的拷胶，派人到各工厂，指导工人使用，保证效果良好，如果失败，损失由洋行负责等^②。

垄断组织的规模庞大，资金雄厚，来货往往采取寄售或远期托收方式，货到上海，可以以货待客，通过买办赊销给中国商人，赊期一般按交易的大小和对方的信用情况，可长达3个月以至半年^③。

对个别商品还采取委托华商包销的办法。如德孚洋行进口的水靛委托谦信颜料号包销。谦信号则采取划区分级办法广事推销，分支行号遍及全国，组成推销网一直深入到乡镇的染店染坊^④。

为了扩大推销，还大事广告宣传，不仅报纸杂志、凡重要城市，

① 大有行资本主徐俊弼访问录，1962年3月。

②③④ 协和行资本主徐笃恭等访问录，1962年3月。

铁路公路沿线都有“阴丹士林”“晴雨”商标不退色染料的广告招贴。并印就月份牌等进行宣传，到处分送。

进口化学产品中的安尼林染料和人造靛青，属于垄断资本经营的大宗商品，“在抗战以前，上海的华商进出口商始终不能插足其中。”西药原料有不少都是药房药厂兼营进口，如五洲大药房，信谊药厂等，它们一方面向洋行订货进口，一方面自己也直接从国外进口原料作为企业制药之用，但这类企业是内贸商，并不属于外贸行业。化工原料，品种很多，而且也很零星，经营这类商品的华商西洋庄约有十余户，但大都是多种商品进出口的兼营商，进口数量不大，也不经常。如郑钟汉1921年开设的汉成洋行，原以经营安南的米、煤和代理比国Gevaert三角牌照相材料等进口为主，由于该行自设中汉玻璃厂、手电筒厂、洗衣皂厂等，因此也进口部份制造玻璃所需的化工原料如氧化钴等。

以经营化工原料为专业的华商西洋庄，据了解只有1933年开设的协和行一户。协和行系呈祉号吴性裁和裕康号王鹏程合资开设。两人的父亲都是在第一次世界大战时与德孚洋行买办周宗良等一起靠经营进口颜料暴发起家的。这两家字号，都是经销德孚洋行染料的商号，虽曾企图自己直接向国外进货，但都未能实现，因此联合两家力量组成“协和行”，资本各半。协和行的国外关系较多，但一般都是二三流的厂商，这些关系有部份是经人介绍的，多数是主动发信去联系上的。当时情况是一方面许多资力雄厚的欧美大厂商已在中国设立分支机构或特约代理，但另一方面也有一些厂商想做中国生意，但没有条件或者不想在中国设立分行，而是想在中国找个合适的交易对象，协和行这时正谋求在国外找寻供货厂商，在这种相互需要的情况下，双方建立起业务关系。协和行经营的商品以化工西药原料为主，大部份订售给工厂用户或原料商，赚取佣金，间或自进自销。主要困难是和洋行之间的矛盾。洋行中有的是一些各国垄断资本集团的在华分行，有的是外国大

化工厂的代理，资力雄厚，在各地广设推销网点，付款条件优越，协和行难与匹敌。因此对大宗的化学产品进口很难插手。据协和行经理徐笃恭等说：“在洋行垄断经营的压力下，协和行从1933年开办直到抗战前夜，一直没有好日子过。并无获利，仅仅是足以维持一个局面而已”。^①

三、棉花业：早在广州一口通商时期，在鸦片贸易还未发展起来以前，棉花即为中国进口货物中的一项大宗商品。当时外商将印度棉花运到广州出售，用以抵偿收购茶叶所需货款。1821年以前，棉花进口一直超过鸦片居于中国进口贸易的首位。以后鸦片贸易迅速发展，虽然远远超过棉花进口数量^②，但到鸦片战争前夕，棉花进口每年平均仍在400—700万银元之间^③。鸦片战争后，棉花进口亦未稍衰。第二次鸦片战争后，西方棉纱输入日益扩大，逐步代替印棉进口。从19世纪70年代到第一次世界大战结束，中国棉花进口一般停留在一个较低的水平，每年进口只几万担，10余万担、20万担之间，30万担以上的年份是极少的。货值也在几十万关两，和100—200万关两之间，300万关两以上的年份也不多^④。

棉花进口贸易，无论在进口口岸，输出国别和数量增长等方面，都是从甲午战争后，随着中国近代棉纺工业的发展而发生变化的。在甲午战争以前，棉花主要是从印度进口，以广州为主要市场。上海进口外棉基本是从甲午战争后开始的，到第一次世界大战前夕的1913年，上海棉花进口已达11.32万担，计255.1万关两，占这年全国棉花进口额的81.61%，而广州则下降到0.18%的

① 协和行经理徐笃恭和大有行经理蔡宝润访问录，1962年3月。

② H. B. morse 著：前引书，Vol. III，各年贸易统计。

③ H. B. morse 著：前引书，Vol. IV，各年贸易统计。

④ 各年海关贸易统计报告。

微不足道的地位。从这以后,上海即成为棉花进口的主要口岸,一般占全国棉花进口额的90%左右。

棉花进口大幅度增长是从20世纪20年代开始的。1920年棉花进口突增到68.85万担,较1919年的24.2万担增加将近两倍。1921年又猛增到169.0万担,较1920年又增加一倍以上。1931年棉花进口进一步增加到468.8万担的最高峰,跃居当年全国进口商品的首位,占进口商品总额的12.45%。

美棉输华在第一次世界大战以前时断时续,数量很少,1913年仅2.63万担。输华美棉以高原棉花为大宗,纤维较长,为纺织细纱所必需,而印棉则多用于纺织40支以下的粗纱。适应中国纺织业的发展,细纱需要增多,美棉进口也逐步扩大。资本主义世界经济危机后美棉大量倾销,到1931年,美棉进口已压倒印棉成为外棉输华最多的国家。埃及长纤维棉花也是在20世纪30年代前后进入中国市场的,但远较美棉和印棉为低。

表中 42-82

棉花输入的国别和数量变化表

单位:千担

年份	全国进口数量	输入的主要国家						上海	占全国进口量的%
		印度	美国	香港	日本	埃及	巴西		
1905	96.25	33.87	12.31	34.31	1.12			32.22	34.51
1913	139.64	83.17	26.31	9.08	15.21			113.23	81.09
1919	241.80	98.43	37.20	6.22	75.03			208.08	86.05
1921	1,690.14	981.14	516.68	30.46	141.75	4.33		1,532.50	90.67
1929	2,545.49	1,323.-	819.13	4.93	366.30	14.04		2,156.91	84.73
1931	4,688.08	1,811.08	2,573.76	1.97	247.07	45.54		4,287.23	91.45
1936	672.80	339.95	155.69			100.53	56.18	640.62	95.22

资料来源:各年海关贸易统计报告。

注:① 1932年以前,海关对埃及的进出口数字与土耳其、亚丁等地区合并统计。1932年起,埃及的统计数字内包括英属苏丹。

② 1936年起,海关统计报告开始才有巴西棉花输入。

棉花进口贸易基本为外商洋所独占，华商很难与之相竞争。

首先，进口棉花批量大、利润率低，本重利薄。棉花交易的数量一般以100包为单位。美国棉花100包（50,000磅）约值美金14,000—18,000元；印度棉花100包（40,000磅）约值20,000—25,000印卢比；埃及棉花100包（73,000磅）约值12,000—15,000英镑。洋商兜售进口棉花，往往报盘500包，1,000包，有的多达5,000包，一些规模较大的纱厂一次购进二三千包的也很多。如果进口商在一个月内成交二三千包，即需数十万美元。每批货物的周转期约3—6个月，而佣金率只在1%—2%之间，生意做得迁就，或竞争剧烈时甚至降到0.5%。

其次，国外棉花出口商，印度较多，联系也比较容易，美国出口商则条件较严。上海经营棉花进口的外商洋行大都是国外大出口商在中国的分行或独家代理，例如进口美棉的美安、美福、合义，专营印棉的庚兴、克赛振、派力振、派力克、泰和、天成、天棉以及经营美、印棉及各类棉花的福家、盛亨、茂新、老公茂、有伦、怡和、天祥等洋行都是如此。愿意同华商建立业务关系的，一般都是信用较差的小行家，或者交易条件苛刻，报价较高。

其三，上述经营棉花进口的大洋行，来货的品质比较严格，特别如美安、美福、合义、福家等，到货发生索赔的情况是绝少的（一些规模较小的出口商，特别是印度来货，品质参差，很不稳定）。同时，由于它们总公司范围大，资金厚，经营方式灵活，来盘往往比较便宜，即使报价同其他行家相同，但在实际交易中，有权当场决定售价的升降，而一般进口商则必须和国外联系后，才能确定，因此，争取业务往往能捷足先得。另外，国外大出口商在华分行，有的进货不需开立信用证，信用较佳的洋行能开立各种信用证，无需缴纳保证金。而华商委托银行开立信用证时则须缴付10—30%保证金。

其四，棉花的种类繁多，不同国家的产品、不同的等级类别，如

充鉴别的专业经验，很容易受到国外出口商的蒙蔽欺瞒。如以次充好，以陈充新，夹杂掺籽，品质参差等时常发现，特别有些印度出口商，弊端更多。此外，还有以破包抵好包，在打包时，以厚铁皮充薄铁皮，或以11根铁皮冒充9根以增加包装重量（Shipping Weight），以及各种取巧舞弊行为。

经营棉花进口的华商西洋庄主要是和大棉行，另一家建源公司兼营印度棉花进口（详见南洋庄）。和大棉行创设于1920年，资本主席焕承是纱厂的棉花采购员出身。1905年16岁时来上海，到同裕纱号学生意，及后又到恒丰纱厂，宝成纱厂任棉花采购员，以后又改行到上海银行，曾任财务主任职务，15年的长期工作，熟悉了棉花的品质和供销情况，以及国外订货及汇票付款等知识，经过自修自学又具备了一定的外文水平，于是自己设行经营棉花进口业务。

和大棉行在初创时并没有多大资本，业务是先做本埠掮客生意，资本也是在这时积累起来的。开始时工作人员都是自己家人，除席焕承本人外，妻子、儿子、儿媳、女儿都到行内工作。他一面跑洋行，向洋行购买现货（很少订货），一面向纱厂兜销。由于向洋行买货可于栈房交货后，打几天期票支付，而售与纱厂则是货物验收后即行付款。所以他本身就不须要多大资金。一二年后，除怡和纱厂外，上海其他纱厂几乎都与和大棉行有往来。和大棉行通过掮客业务赚了几万元资本，才开始向外国订购棉花。

和大棉行经营的是印度棉花，国外关系是在印度登广告联系上的一家小棉花出口行。印度商人并不信任中国行家，因此和大棉行在交易中利润总是打得薄些，多给他们些便宜。上海的洋商银行也不信任中国行家，不肯为和大开信用证，也是和大的印度客户来上海后，把和大棉行介绍给麦加利银行的，但开证时也要付20%的保证金。

和大棉行是在20年代中国棉纺织工业普遍发展，棉花进口旺

盛时候开设起来的，他一面经营棉花进口业务，同时兼做本埠生意，年营业额达 100 万两左右，利润率 0.5—1%，有时甚至只有 0.25%。总算在洋行把持下，勉强维持下来。

第四目 杂项商品

杂项商品的品种繁多，数量零星。这类商品不仅为户数众多的中小洋行普遍经营，而且也为大洋行和老牌洋行所兼营。其中有些小商品和名牌商品亦为洋行所垄断，如礼和洋针和美最时皮张都是市场上普遍行销的商品。其他像西装钮扣原料这样的小商品，也为礼和、美最时、禅臣三家大洋行联合垄断经营。但是杂项商品不仅品种繁多，而且又有多种花样、规格，和各自的商标、牌号，生产这类商品的厂商遍及世界各地，竞相推销，在华洋行无法一一垄断，而华商西洋庄却大有回旋余地。它们可以利用各自有利条件，选择适宜商品，游移于洋行经营隙缝之间，成为华商西洋庄集中经营的一类商品。从 1936 年一百数十户华商西洋庄经营的商品来看，除前述大宗商品而外，经营的杂项进口商品有：化妆品、零件五金、呢绒匹头、各种食品、钟表、洋酒、玩具、香精、卫生用品、照相材料、丝线、绒线、皮革制品、油漆、文具、电料、无线电、钢笔材料、风扇、罐头、体育用品、软木制品、婴儿食品、医疗设备、印刷用品、旧报纸、电池、呢帽、钮扣、奶粉、家具、各种旧货、清洁房屋用具、玻璃器皿、人造宝石、水果、冰箱、科学仪器、人造革、象牙以及其他工业产品和洋杂货。有些西洋庄条件较好，经营得法，也可以获得一定发展。试举几家有代表性的华商西洋庄事例如下：

一、以经营呢绒、匹头、洋杂货为主的列丰行：列丰行开设于 1906 年，是上海开设最早的一家华商西洋庄。资本主何积藩，其祖父原在宁波做裁缝，太平天国时期迁居上海，转营西装裁缝，在百老汇路（现大名路）开设何锦丰西服店。其子何葆龄继承父业，有了些积蓄后，转业将何锦丰西服店改为经营呢绒洋杂货的商号，在上海有一定名望。到列丰行开设的前夕，何葆龄经营的企业除

何锦丰外，在南京路上有何兆丰、何衡丰、何怡丰，何保丰、何瑞丰 5 家，在别条路上和宁波还有何祥丰、何乾丰，共约 10 家。这些商店出售的商品有呢绒、花色布、汗衫、手帕、阳伞、领带、硬领等，全部都是洋货，每家资本自白银 5,000 两到 10,000 两不等。何葆龄还经营草帽，从宁波收购草帽售与上海洋行出口。

何积藩秉承他父亲的意旨，读书于上海早期的教会学校圣约翰大学，从学校出来后，进英商锦和洋行工作。不久，又转入英商锦隆洋行任文书。他认为洋行赚钱很容易，加上 1905 年上海抵制美货运动后，挽回利权的呼声很高，于是他就脱离了洋行，自己在上海开设列丰行。

列丰行开设时很简单，行址就设在何锦丰楼上。开始时工作人员只有他一人，自己对外写信联系业务。国外客户的名称和地址是在洋行工作时记下来的，零星杂务由何锦丰学徒带做，所以不需要多少资本。主要的往来银行是上海英商汇丰银行。列丰的英文行名是 Ching Fong，就是借用何锦丰的英文行名，其所以要借用何锦丰的行名，是为了表示列丰的身价和地位。因此，汇丰银行也同意和列丰建立往来关系。头几笔交易委托银行开信用证是要先付保证金的。因为进口数量不大，保证金也没多少，以后做熟了，信用很好，开证不再先付保证金了。

列丰进口的汗衫、袜子、手帕、布伞、西装用品等洋杂货和呢绒、花色布等，国外生产的厂商很多，品种零星，花色、式样繁多各不相同，而且经常变换翻新，上海洋行无法垄断，外国的厂商为了扩大销售，任何商行向它订货都乐于接受。正如何积藩自己说的：“外国厂商要做生意，他们同上海的洋行做和同我们做都是一样，我并不感到受外商的排挤”。但是这种零星生意并不好做，它的特点是周转慢、手续繁、利润薄、风险大。以进口布匹为例。当时大路货市布、漂布等（俗称白货，即未经染色、印花的布），批量大，成本高，每笔订货最少 25 件，每件大都是 40 匹，每匹约银 2 至 4 两，最小一

笔订货就要 2,000 至 4,000 两，一般订购一二百件需银 8,000 至 15,000 两，为大洋行所垄断。而进口花色布，由于品种、花色繁多，在同国外厂商接洽中，不可能把繁细的品种花色一一用电报联系，只能用函件开列详单往来，往返一次就要几个月，周转特别慢。花色布的交易额不大，一笔交易总共只几十两、几百两银子，而单就各项单据言，每份都要编制好几张，就这方面来说，比几万两银子的大笔交易反而复杂得多。在利润方面，白货一般向定货客户收佣 1%—2%，花色货的佣金可以收 3%—5%，佣金率虽较高，但每笔的营业额小，实收利润和货物周转时期及繁琐的手续及开支比较起来，显得太小了。当时国内客户订货不付定银，货到后，遇到市价跌落或销路呆滞，往往推迟出货，增加进口商的利息负担，有的甚至毁约不提货，进口商就要担负风险。尽管如此，列丰仍只得以此为主要业务。

1914 年第一次世界大战爆发后，外汇逐步放长，而国内市价很好，订货利润很高，列丰取佣也跟着提高。同时营业额扩大了，利润总额也相应地增大。估计大战期间，每年营业额达 100 万银两以上，利润 10 万银两。业务逐步发展，行址由何锦丰迁至南京路，再迁至河南路天津路口独自办公。约在 1918 年，在北京路清顺里租地 7 分，自建房屋，行内职工达 21 人。1919 年何积藩亲自取道美国到英国进行考察，——并派英人 Dotton 在伦敦开设一家分行，那时列丰在做花色布方面已有些名气了。

1920—1921 年，上海爆发了“九先令风潮”。那时列丰的客户已有一百多家，主要是棉布字号，被“压牢”的货物达 4,100 多件，每件 400 两到 1,000 两不等，总计 200—300 万两。在外汇挂缩时，客户不肯结清，而列丰大部份代为结进，并在一个月內把货“斩掉” 3800 多件，损失尚轻，约 30 万两左右。损失较大的是何锦丰等 10 家呢绒洋杂货号。这些店号向洋行订购的货，到时都要出货，何家是有声望的商人，不能一走了之。有的洋行自己急于逃

脱，自动减价要求出货，何积藩也只能把来货向钱庄抵押，减价出售。这样通过一个时期的清理，损失计达70万两以上。

风潮以后，英国棉布呢绒来货越来越少，生意也更难做。照何积藩的话说，列丰这时“好比进入肺病时期，不死不活，奄奄待毙了”。1922年起，列丰增设五金部，到30年代初，资本主义世界经济危机时期，歇业清理^①（可参考中国社会科学院经济研究所主编的“上海市棉布商业”）。

二、以经营化粧品和小五金为主的华商新华行：华商新华行系上海广东帮洋庄商人于1918年开设的一家西洋庄。第一次世界大战期间，美国旧金山华侨商人李崇湖回国，在上海邀集一些熟识朋友，发起组织新华行。参加的有虹口永同昌五金店黎润生，先施公司郑昭斌，永安公司郭礼安，广同昌伙食店陈日楠、阜昌风记打包店李云山，广生利牛皮号李岁华，泰和永呢绒店陈炳生，某洋布店王国衡，以及一些非主要华侨股东六七人，其中绝大多数是经营洋货批发或零售的商人。他们的行号过去一直都是向洋行订货在市内销售，对推销洋货有一定把握。股东中永安公司郭家，先施公司郑家和永同昌黎润生都是洋货行业中颇具名望的商人，为国外出口厂商所信任，因此，进货也有一定条件。新华行初期的订货单主要都是由各股东向它订货，以后通过股东的介绍和在长期经营中逐步发展起一批客户，如晋隆街的鞋料五金帮，虹口五金帮和吃食五金帮中都有不少基本客户。永安公司和先施公司对新华行在试销进口新商品、橱窗广告宣传及对洋杂百货店的影响等方面都起了很大作用。

新华行进口的货物都是一些小商品，如刀片、香皂、鞋油、擦铜油、锯条等等。这些货物和大宗商品不同，营业额做不大，在一般大洋行看来是小生意，有的不屑做，有的虽然做了，但只是带做做，

^① 列丰行资本主何积藩访问录，1961年8月。

并不花费很大精力，注意力则放在大商品上。而新华行则是全力以赴，像佳美牌香皂、蜜丝佛陀化粧品、钻石牌鞋油、老头牌刀片等小商品，它都设法取得外国厂商在华的独家代理。在新华行的努力经营下，这些商品的销路逐渐扩大，操纵市面，取得稳定利润。

新华行的开业资金 40,000 银两，第一次世界大战结束时，订货涌到，货价跌落，很多客户无力出货，新华行遭受很大损失，乃再招股增资为 70,000 元（未收足）。以后业务稳定，年有盈余。1928 年，利润滚存增资为 10 万元。以后每年分红，到 1930 年向国民党政府登记时，资本已增加到 40 万元。

新华行的经营特点，是把进货中的“自销”和“订货”严格区别开来。凡是代理国外厂商独家在华经销的商品，如佳美牌香皂、钻石牌鞋油、蜜丝佛陀化粧品，老头牌剃须刀片等，全部采取自进自销的做法，赚取进销之间的差价利润，一律不接受客户订货。其他非代理国外厂商经销的商品，则采取代客订货的做法，自己绝对不做进销。因为独家经销属于垄断经营性质，香皂、鞋油、化妆品、刀片等虽然都是小商品，但在市场上有同类商品相竞争，为了要打开市场，扩大销路，需要精心筹划。对这类商品，国外厂商为了鼓励推销起见，付款条件比较优惠，一般采取“承兑交单”（D/A）方式，货物到埠，只要在银行押汇票上签字承兑，即可取得提单，前往提货，货款可在规定期限内（一般为 30 天、60 天或 90 天）结付，实际等于向国外赊销性质。对这类商品，新华行在销售方面，除对几家大商店如永安、先施和几家大药房采取直接批售外，其余只批给少数几家老客户，再由它们零星批给全市零售店。即使有新客户要求直接向新华行批购，也一律介绍给指定几家老客户处去联系。批售价格和零售店的零售价格都由新华行规定，不得自由变动。这样做，几家老客户的利润有保障，可以提高它们推销的积极性，而新华行由于控制了市场的价格，便于运筹策划，利润更有保障。

例如，钻石牌鞋油，原来曾由新华行与其他三家洋行行销，销量日趋减少。国外厂家函询原因，新华行告以，4户分销都不会全力筹划推销，建议委托新华行独家经销，保证每年销售500箱。后经厂方同意，试行一年。新华行于初接手时，市面存货充斥，价格不振，客户批购，利润不大，往往只有“一只箱子钱”的赚头。新华行接手后，一方面向外国厂商连续三次订货1,500箱，另一方面却把货物囤积起来。经过一个时期，市面存货逐渐枯竭，再有计划的放出去，只批给原来向新华行订货的客户，对原来向三家洋行订货的客户，则一概不售。批售的价格则略低于市价，使有利可得。同时规定它们的零售价，控制应市数量，不使太多，以免货多价跌。通过这些办法，稳定货价，赚得更多利润（当时上海曾有国产华东牌鞋油出现应市，新华行曾经研究如何竞销办法，后因看到华东牌鞋油质量较差，销路不广，并不影响钻石牌鞋油的销路，才没有采取措施）。

又如佳美香皂原由美国 Prodict Gamble 厂委托上海贸勒洋行独家经销，但是10余年来佳美香皂始终停留于每年50箱（每箱144块）的销售量，并无增加。后经上海花旗银行推荐，Gamble 厂委托新华行为独家经理。新华行经过研究，提出：一、降低售价到当时行销的棕榄香皂的水平，二、改变配方，使香味适合华人胃口，三、改变推销方法。当第一批新配方的50箱佳美香皂抵沪时，很快全部售与永安、先施、新新三大公司，随即去电该厂续订第二批，博得国外厂方的信任，主动津贴新华行所用的广告费。这项商品在新华行的努力推销下，后来年销量稳定在2,000箱左右^①。

三、以经营电料进口为主的联华行：联华行开设于1928年，资本主吴兴豪、李文翔都是丹麦商罗森德洋行的职员。吴兴豪从小就到上海，在洋行买办间学生意，学到一些经营外贸的知识。

^① 新华行资本主李悦康访问录，1961年8月。

1928年结识了一家德国出口行来上海的代表，同意在进货方面给予支持，付款期限可以放长，但要开信用证。当时，吴兴豪有个亲戚在嘴咾银行任职，可以帮助他开立小额信用证，但在国内销货缺少客路，于是拉罗森德洋行跑街李文翔合伙，开设联华行，资金2,000两，合银元约2,800元，两人各半，但都未缴足。

联华行在经营管理上的特点是想尽一切办法，精打细算，节约开支，增加收入。

联华行创办伊始，一切因陋就简，由于行业基础尚不巩固，两人仍留在罗森德洋行工作，要到下午下班后才到联华行办公。雇用职工，每月工资约20元，仅供午膳一餐，而多用学徒工，因为学徒工只供鞋袜钱，可以节省开支。两人从来没有分过红利，为的是想积累资金扩充业务。需要用钱时就宕帐，到年终两人的宕帐轧平，但对职工宕帐则一定要归还。由于业主不分红，当然职工也分不到红利，年终最多给两个月的工资。

联华行是电料进口商。电料的品种很多，一般利润约5%，订货客户往往拖延出货，洋行竞争也比较激烈。因此联华行在经营上以进口其中的电灯花罩为主。这项商品规格花样繁多，贸易金额不大，到货又常有破损，洋行不愿经营，而利润却有20%—30%，正合联华行的胃口。

无线电材料也是联华行经营的一项商品。当时无线电另件是一项新的进口商品，须向政府的交通部领取执照，经营的商行不多，但却成为联华行经营的重点商品之一。对这项商品联华行印有样本，分发给客户，不仅接受客户订货，并自进自销，甚至销到芝罘路一带的无线电小商店和摊贩，并做外埠邮购业务。

联华行的国外关系开始于德国，及后逐步扩展到英、法、丹麦和美国等国。在业务经营上也从向国外订购发展到代理许多国外厂商推销。代理关系只收代理佣金，为了谋取更多利润，联华行在行外另挂一个华行牌号。如代理一家美国厂商推销无线电，规

定代理佣金 10%，但遇到市面价格好的时候，往往作为售与自己另设的这家华行，既可拿到国外厂商的代理佣金，又可以自己在市面上出售，获取利润。

联华行向国外订货是采取离岸价格(F.O.B)的计价方式购买的，为了防止国外客户浮报运杂费用，它在德国和美国有指定的运输行代办运输，这样也可以由运输行把零星小额订货和其他客户的货物成批一起装运，节省运费。保险方面也采用在上海投保的办法，因为在上海投保，保险费率较低，而且遇到索赔交涉事宜，办理起来较国外方便。

通过以上办法，联华行业务由小到大，逐步发展，到 1936 年，资本估算，已由开业时的 2,000 银两增加到 10 万元以上了。^①

^① 联华行资本主吴兴泰访问录，1961 年 9 月。

第三章 南 洋 庄

第一节 上海对南洋贸易

第一目 贸易概况

一、全国对南洋贸易：中国近代对南洋贸易的地区，主要包括当时对英属海峡殖民地(新加坡、马来亚,简称新马),荷属东印度(印尼),英属北婆罗洲(沙捞越,文莱,沙巴),菲律宾,暹罗(泰国),英属缅甸,法属安南(越南、老挝、柬埔寨)七个地区的进口或出口贸易,也包括经香港转口的南洋贸易以及对港澳(香港、澳门)地区的本地贸易。但由于香港位置在珠江口,是华南和远东的重要转运口岸,故经香港转口的货物既涉及南洋贸易,也涉及到西方贸易,^①因而在全面统计对南洋地区贸易时,需要匡计一个比例,把它划分出来。按本篇第一章划分的比例,大致上,第一次世界大战以前,全国对香港进出口货物总值中,70%属于西方贸易,30%属南洋贸易(包括港、澳本地贸易)。大战以后,则60%属西方贸易,40%属南洋贸易。自1932年开始,海关实行领事签证货单办法,对香港进口货物一律改按原生产国别或运销国别进行统计,这使香港进口货的来源比较清楚,而香港地理上接近南洋,是南洋各地同中国物资交流的集散地,故从这年起,自香港输入的货物全部属于南洋贸易。对香港出口方面,则仍按原来估计的比重列算,兹分述如下:

^① 本书对印度及澳洲地区的进出口贸易,均划入西方贸易统计之内。

历年全国对南洋贸易(包括香港转南洋部分)比重表 单位:千关两

年份	全国进出口总值			其中全国对南洋地区包括 香港所属部份进出口总值			
	进出口 总值	内: 进口 占%	出口 占%	进出口 总值	内: 进口 占%	出口 占%	占全国进 出口值%
1894	293,750	56	44	52,052	60	40	17.7
1912	856,246	57	43	116,627	60	40	13.6
1919	1,310,339	52	48	167,460	53	47	12.8
1929	2,297,068	56	44	311,546	59	41	13.6
1931	2,357,663	61	39	286,644	62	38	12.2
1936	1,059,893	57	43	156,998	63	37	14.2

资料来源: 根据历年海关关册统计综合编算。

从上表可看出,1894年至20世纪30年代初,全国对南洋贸易额逐年有所增长(绝对金额),到1936年则转趋下降,这是由于1931年“九一八”事变以后,东北大豆等杂粮出口已不列入海关统计,再加上1929—1933年世界经济危机等影响所造成。综观这期间南洋贸易在历年全国进出口总值中,始终仅占到14%左右。至于在进口贸易和出口贸易中各占多少比重,分别见表中 44-84 和表中 45-85。

二、上海对南洋贸易: 第一次世界大战以前,上海对南洋贸易,由于直接班轮很少,大部份由香港转口,或经华南的汕头、厦门各口岸转运。进入20世纪20年代,上海和新加坡、爪哇、曼谷等地,直接班轮来往较前增多,南洋货运随之增加,但香港仍保持其转口地位。上海口岸对香港贸易中属于南洋地区的贸易比重,较全国对港贸易中的所属比重为高,据匡计大致在大战以前,上海对香港进出口货物,约有60%属于对西方国家的转口贸易,40%属于对南洋地区的转口贸易。大战以后,则西方商品经由香港转口的有所减少,而南洋商品转口的逐渐增加,约有40%属西方贸易,60%属南洋贸易。

历年全国对南洋各地区(包括经香港
转口部分)进口统计表

表中 44-84
单位: 千关两

地 区	1894年	1912年	1919年	1929年	1931年	1936年
香 港(1)	24,727	44,353	61,453	85,792	88,831	11,422
新 马	2,333	8,605	10,116	11,883	8,851	6,956
荷 印	7	6,048	6,864	55,999	54,780	47,752
菲 律 宾	82	682	2,548	5,173	4,121	2,580
安 南	1,091	3,319	2,880	14,522	11,483	11,584
暹 罗	80	50	422	4,192	4,950	12,110
澳 门	3,093	6,408	5,053	5,782	4,476	483
北婆罗洲	—	—	—	—	1,601	2,150
緬 甸(2)	—	—	—	—	—	3,379
合 计:	31,413	69,465	89,336	183,343	179,103	98,416
全国各年进口总额:	165,846	485,726	679,530	1,281,321	1,448,187	606,241
%	19	14.3	13.1	14.3	12.4	16.2

资料来源: 根据历年海关关册统计编算。

注: (1) 香港进口金额, 1894年及1912年按进口额30%计算, 其余年份则按40%计算。

(2) 1936年缅甸进口金额系照关册列计数, 其余各年因关册贸易统计包括在印度统计之内, 无法区分, 故未列入。

兹将历年上海对南洋贸易(包括香港所属部份)的比重摘列于后(表中 46-86)。

历年全国对南洋各地区(包括经香港
转口部分)出口统计表

表中 45-85
单位: 千关两

地 区	1894年	1912年	1919年	1929年	1931年	1936年
香 港	15,238	31,015	52,598	69,433	59,324	27,354
新 马	1,923	6,339	11,221	23,560	15,913	10,048
荷 印	563	1,613	3,073	12,459	12,987	3,046
菲 律 宾	205	191	1,990	7,419	8,313	3,917
安 南	526	1,497	1,786	5,754	2,394	6,350
暹 罗	500	1,934	2,742	5,136	5,031	2,600
澳 门	1,684	4,673	4,714	4,442	3,575	2,104
北婆罗洲	—	—	—	—	1	6
緬 甸	—	—	—	—	—	3,157
合计:	20,639	47,162	78,124	128,203	107,541	58,582
全国各年 出口总额	128,104	370,520	630,809	1,015,687	909,476	453,652
%	16.1	12.7	12.4	12.6	11.8	12.9

资料来源: 根据历年海关关册统计编算。

注: 对香港出口金额, 以及对缅甸列计数同表中 44-84。

历年上海对南洋贸易(包括经香港
转口部分)比重简表

表中 46-86
单位: 千关两

年 份	上海对南洋地区 进出口总值	内: 进口 %	出口 %	占全国对南洋地 区进出口总值%
1894	13,861	76	24	26.8
1912	26,333	67	33	22.6
1919	45,562	59	41	27.2
1929	117,422	59	41	37.7
1931	105,000	62	38	36.6
1936	47,739	62	38	32.1

资料来源: 根据历年上海海关关册统计综合编算。

上表所列上海口岸对南洋贸易(包括经香港转口部分)历年进出口总值,大战前,占全国对南洋进出口总值不及30%,大战后,则占30%以上。这是由于南洋的食糖、木材、海产品三项的输入,增长很快;棉纱、棉布等轻工业品运往南洋的比重也较前提高。

上海口岸对南洋各地区,包括香港所属部份的进口和出口比重也分别列表如下。

历年上海口岸对南洋各地区(包括经香港 表中 47-87
转口部分)进口统计表 单位:千关两

地 区	1894年	1912年	1919年	1929年	1931年	1936年
香港(1)	8,735	8,136	13,684	8,698	10,675	2,652
新 马	1,658	5,054	7,116	7,958	6,253	4,200
荷 印		4,113	3,734	44,144	38,828	15,667
菲 律 宾	65	288	1,853	4,037	3,716	2,035
安 南	6	152	436	4,197	3,992	2,378
暹 罗	21	—	7	44	504	840
澳 门	—	—	—	—	—	38
北婆罗洲	—	—	—	—	1,430	628
缅甸(2)	—	—	—	—	—	969
合计:	10 484	17,743	26 810	69,078	65 398	29,407
上海口岸各 年进口总额	96,662	210 072	261,701	624,646	833,568	356,343
%	10.8	8.4	10.2	11.1	7.8	8.3

资料来源:根据历年海关关册统计编算。

注:(1)香港进口金额,1894年及1912年按进口额40%计算,1919年,1929年及1931年按60%,1936年则按100%计算。

(2)1936年缅甸进口金额按照关册列计数其余各年因关册贸易统计包括在印度统计之内,无法区分,故未列入。

历年上海口岸对南洋各地区(包括经香港 表中 48-88
转口部分)出口统计表 单位:千关两

地 区	1894年	1912年	1919年	1929年	1931年	1936年
香港(1)	2,901	5,715	9,209	21,288	16,077	7,000
新 马	452	2,254	6,228	14,127	9,172	4,301
荷 印	—	538	1,683	4,268	5,296	2,350
菲 律 宾	1	21	958	4,974	6,054	3,390
安 南	3	50	402	3,320	1,097	485
暹 罗	20	12	272	365	1,894	565
澳 门	—	—	—	2	12	34
北婆罗洲	—	—	—	—	—	3
緬 甸(2)	—	—	—	—	—	204
合计	3,377	8,590	18,752	48,344	39,602	18,332
上海口岸各 年出口总额	58,422	165,624	259,729	364,041	277,476	232,525
%	5.8	5.2	7.2	13.3	14.3	7.9

资料来源:根据历年海关关册统计编算。

注:(1)对香港出口金额,1894年及1912年按出口额40%计算,1919年,1929年,1931年及1936年则按60%计算。

(2)对缅甸出口列计数同表中47-87。

第二目 上海对南洋贸易中的华洋比重

上海对南洋贸易,华商与洋商都有经营。一方面华商的上海南洋庄与南洋华侨商号关系密切,在贸易中起到一定作用;另一面,外商洋行利用在华特权,兼营航运、保险、汇兑等,在资金调度和业务经营上仍占很大优势。因此,华商在进口海味、中药材、食品等;出口土特产品和国产轻工业品等,占有相当比重外,其余交易如食糖、木材、洋米等进口,华商经营的数字有时也不小,但与洋商之间,竞争激烈,终受排挤。1931年“九一八”事变以后,上

海口岸和全国一样，受到战事和经济危机的影响很大。到抗日战争前夕，上海对南洋贸易额随着全国对外贸易的下降，亦大幅度减少。试以1929年(高峰年)与1936年进出口额情况对比为例。

全国对南洋贸易：1929年全国进口12.8亿关两，出口10.2亿关两，共23亿关两。其中对南洋地区(包括香港所属部份)进口1.83亿关两，出口1.28亿关两，共3.11亿关两。

1936年全国进口6.06亿关两，出口4.54亿关两，共10.6亿关两。其中对南洋地区(包括香港所属部份)进口0.98亿关两，出口0.59亿关两，共1.6亿关两。

上海对南洋贸易：1929年上海进口6.25亿关两，出口3.64亿关两，共9.89亿关两。其中对南洋地区(包括香港所属部份)进口0.69亿关两，出口0.48亿关两，共1.17亿关两。

1936年上海进口3.56亿关两，出口2.33亿关两，共5.89亿关两。其中对南洋地区(包括香港所属部份)进口0.29亿关两，出口0.18亿关两，共0.47亿关两。

以上数字均见前列历年全国和上海对南洋地区(包括香港所属部份)进出口统计两表，计全国对南洋进出口贸易总额1936年比1929年下降了52%，上海对南洋进出口贸易额1936年比1929年下降了59%。正因为上海对南洋贸易额的下降，是随着全国贸易额的比例下降，所以对华洋比重的影响并不大。

抗日战争前夕，上海南洋庄约计113户左右(详见本章第二节第一目)，经营对南洋地区(包括经香港转口及香港本销)的进出口贸易，是其基本业务；但缺乏南洋庄各户具体的营业数字。我们可按上海对该地区的进口和出口总金额中，试就南洋庄的经营传统，对各类商品分别估计南洋庄所占的份额，经过逐项推算，从而得出上海南洋庄在本口岸对南洋进出口总值中所占的比重。另外，上海其他华商进出口行也兼营一部份南洋贸易，如进口越南鸿基煤，

菲律宾的金丝草(编制草帽用)等等;出口抽纱品、丝绣、花边、地毯以及古玩等等。^①这些因素也要估算进去。根据1936年上海关册统计,上海对南洋地区(包括香港)各类商品的进口和出口额,可估算华洋比重如下:

表中 49-89

1936年上海对南洋(包括香港)进出口

贸易华洋比重表

单位:千关两

上海对南洋(包括香港)进出口贸易额	其中: 南洋庄份额	其他华商进出口行份额	华 商 计	外 商 洋 额
进口: 29,407 100%	4,879 16.59%	1,086 3.69%	20.28%	23,442 79.72%
出口: 22,997 100%	11,813 51.36%	360 1.57%	52.93%	10,824 47.07%
52,404 100%	16,692 31.85%	1,446 2.76%	34.61%	34,266 65.39%

资料来源:根据1936年海关关册统计。

注:1936年对南洋(包括香港)地区进出口金额因系按照商品类别估算,均照海关关册原数字填列,故其中出口数与前表估算数有出入。

上表,虽然华商在进口方面仍处于明显劣势,而其中少数品种如海味(包括燕窝)、食品、中药材(包括香料)等,则所占比重较大;在出口方面,虽然在大宗的纺织、针织品中,洋商所占份额略大于华商,而华商总的出口份额已稍占上风,这在当时的社会历史条件下,是一个重大进步。详见以下两表:

^① 鸿基煤1933年华商东京煤公司进口约68,000吨(见《刘鸿生企业史料》中册271页。)金丝草进口参阅本文草帽专业章;抽纱品、丝绣、花边等出口参阅本文花边等出口专业章。

1936年上海从南洋地区进口货物 表中 50-90

中的华洋比重估算表

单位：千关两

商 品		1936年上 海口岸 从南洋 (包括香港) 进口总额	华 洋 商 进 口 份 额 估 算				
名 称	所属海关 关册组别		华商进口份额			洋商进口份额	
			南洋 庄	其它华商	%		%
棉花、棉纱 及棉制品	1—6组	771	—			771	100
丝、毛、麻 及其制品	7—9组	353	71		20	282	80
金属、矿砂、机器、 车辆及金属制品	10—13组	389	—			389	100
海 味	14组	742	655		88	87	12
各类食品(罐头、 果品、蔬菜、酒 及其它食品)	15组 17组 20组	1,499	942		63	557	37
米、麦、面粉	16组	930	426		46	504	54
中 药 材 (包括胡椒)	18组 26组	1,263	767		61	496	39
糖	19组	1,291	265		21	1,026	79
烟草	21组	332	49		15	283	85
煤油、汽油、地皂、 及煤、沥青等	24组 29组	13,248	—	493	4	12,755	96
纸张及书籍	25组	986	—			986	100
木材、藤、棕、草 及其制品	27组 28组	2,272	837	+593	63	842	37
拷皮、拷胶(染 料)等	23组	301	147		49	154	51
杂项	22组 30—32组	5,030	720		14	4,310	86
合 计		29,407	4,879	1,086	20.28	23,442	79.72

资料来源：根据1936年海关关册统计，试就南洋庄的经营传统，对各类商品分别估算华洋份额。

1936年上海口岸对南洋地区出口货物 表中 51-91

中的华洋比重估算表 单位：千关两

商 品		1936年上 海口岸对 南 洋 (包括香港) 出口总额	华 洋 商 出 口 份 额 估 算				
名 称	所属海关 关册组别		华 商 出 口 份 额			洋 商 出 口 份 额	
			南洋 庄	其它 华商	%		%
山 地 货 (包括南北货 及各类食品)	1组、3组 7组、11组、 15组、16组	3,232	2,054		64	1,178	36
杂粮(包括豆类、 子仁、食油等)	4组、5组、 9-10组	1,557	924		59	633	41
中药材及成药	6组、8组、 20组	2,110	1,874		89	236	11
茶 叶	13组	357	—			357	100
烟 草	14组	721	74		10	647	90
竹、木、藤 及其制品	17—20组	266	7		3	259	97
针棉织品	23组	4,562	2,074		45	2,488	55
丝绸匹头及其 它纺织品	22组 24—25组	5,054	2,332		46	2,722	54
金属及矿砂	26组	895	—			895	100
玻璃器皿、搪 瓷器皿、磁器等	27—28组	537	409		76	128	24
纸张、书籍 (包括迷信纸)	21组 30组	1,045	263		25	782	75
杂项(蜜钱、神 香、纸伞、蓆、 抽纱、草帽、电 器用具、皮箱)	2组 31组	2,661	1,802	+360	81	499	19
合 计		22,997	11,813	+360	52.93	10,824	47.07

资料来源：根据1936年海关关册统计，试就南洋庄的经营传统，对各类商品分别估算华洋份额。

第二节 上海南洋庄概况

第一目 南洋庄的类型

上海南洋庄按大类可分为以进口为主的九八行（包括侨资分号）^①，和以出口为主的南洋办庄（包括侨资坐庄，亦称申庄）^②两类，再按其经营商品和所属帮口，分为各行各业。其间有一个发展演变过程：

甲午战争以后，上海南洋庄的业务有所发展，九八行除代理海味进口为主以外，又出现了一些以代理大宗食糖进口为主的九八行，如安记、炳记、聚德隆、捷裕等。这期间，以出口为主的南洋办庄，如中药材、丝绸匹头各专业，已渐具规模，杂粮出口则有仁诚、谢璧记、春华等户，仅山地货出口当时仍由水果店代办，尚无专业户。到了20世纪20—30年代，在业务经营上也发生了变化，具体表现在以下各方面：

一是甲午战争到第一次世界大战之间，九八行因人事变动关系，多有收歇或改组者，大战以后，其经营方式也逐步由代理改为自营进口。

二是南洋华侨糖商经营规模日见扩大，有的侨商拥有巨资，有的且自置蔗田和糖厂，如荷印侨商郭春秧、黄奕住和黄仲涵等，此时为了扩大对上海食糖出口业务，改变了过去委托国内九八行代理推销的办法，直接来上海设立分号，经营爪哇糖进口（即侨资分号）。

三是山地货办庄专业户，20年代初亦开始出现。

四是国产轻工业品逐步打开了南洋市场，举凡闽帮、广帮、本帮的南洋办庄，对经营日用百货、针棉织品、纱布等出口，均相继各

① 指南洋侨资商号或公司，设在上海的分号或子公司。

② 指南洋侨资中小商，在上海设立的坐庄专司采办出口货。

成专业。

五是进入 30 年代,侨资坐庄设立,专为国外总号采办出口货,如小五金、日用百货等,其资金由国外总号汇来,坐庄本身不计盈亏。在采办出口商品时,与一般南洋办庄有所不同,“坐庄大都有全权自行决定办货。因为坐庄人员熟悉国内货源和国外销售情况,且能掌握节令,看到国内有俏货,就不必征得国外总号同意,可先自决定办货”。^①

据以上情况,上海南洋庄的发展,是以经营进口为主的行家,先于出口(九八行经营海味,食糖进口较早,出口药材、丝绸匹头等各专业办庄的形成,均在九八行之后)。如就其经营商品品种、行业范围以及所属帮口来划分,大致是九八行进口有海味、食糖、木材、洋米等商品;出口办庄有药材、丝绸匹头、杂粮、山地货、日用百货、纱布等各业。自 20 世纪初期到 1937 年抗日战争前夕,上海南洋庄逐步发展和演变的结果,除中途收歇或皮包公司不计外,共约 113 户(见下表)。

表中 52-92

抗日战争前夕上海南洋庄各业分类情况表

行 业	户 数	经 营 范 围	帮 别	地 区
进口;九八行 (以海味进口为主)	5 户	(一)进口商品中,主要为海味,兼及食糖、木材、洋米、胡椒、檀香、栲皮等 (二)兼营出口杂粮、土布、绢丝、人参等	闽帮、本帮	海味:来自菲律宾、新加坡、荷印 食糖:来自菲律宾、荷印 洋米:以缅甸为主,暹越次之,杂粮等主销荷印、菲律宾
九 八 行 (食糖专业)	4 户	以经营荷印食糖进口为主	本 帮	以荷印为主
侨 资 分 号	3 户	主要进口荷印食糖,兼及薯粉、橡胶、栲皮、椰子、酒精、棕绳等,兼营杂粮出口	闽 帮	主要进口爪哇食糖,橡胶米自新加坡,棕绳来自菲律宾

^① 原星华办庄经理李道成访问录。

(续表)

行 业	户 数	经 营 范 围	帮 别	地 区
出口:南洋办庄				
药 材 业	19户	各种药材 内外贸兼营;内贸只 做批发,外贸进 出口兼营	广帮、潮帮 及本帮	进口南药及西洋参;出 口药材均经香港转口
丝绸匹头业	11户	以广绫、绸缎、土布为 主	广帮、潮帮	香港、新加坡、暹罗
杂 粮 业	14户	经营杂粮代理出口业 务,一般兼营埠际 贩运	广帮、潮帮	同 上
山 地 货 业	16户	经营山地货、包括南 北货等出口	广帮、本帮	香港、新加坡、菲律宾
日用百货业	16户	包括针棉织品、文教 用品、小五金等,少 数兼营迷信品出口	广帮、闽帮 潮帮、梅园帮	香港、新加坡、菲律宾、 暹罗、荷印
纱 布 业	13户	棉纱及棉布出口	广帮、闽帮 潮帮、本帮	香港、新加坡、暹罗、 越南
侨资坐庄	3户	日用百货、针棉织品、 文教用品、化妆品、 小五金等	广帮、闽帮 本帮	专代新加坡总号采办
其他南洋庄	7户	火腿、书刊、中成药、 丝绣等	广帮、闽帮、 潮帮	新加坡、菲律宾
合 计	113户			

抗日战争前夕上海南洋庄各户行名录

表中 53-93

行 名	帮 别	负 责 人	开 设 年 份	备 注
九八行(以海味进口为主)				
锦 发 行	闽帮	伍 泽 民	1917年	详见本章第三节第一目
大 华 行	闽帮	林 兴 蜀	1937年	继承原元兴行业务,后以自营进口 为主。
宝 来 行	闽帮	吴 翰 康	1933年	从业人员多系原炳昌行和源来行 职工。
同 福 和	本帮	陈 桂 山	1880年	详见本章第三节第一目
鼎裕海产行	本帮	华 兰 谷 陈 金 麟	1895年	合夥人陈桂山、沈释秋、华兰谷。代 理南洋海味进口,兼营杂品出口,1920 年兼营日本海产品进口。

(续前)

行名	帮别	负责人	开设年份	备注
九八行(食糖进口专业)				
源记行	本帮	陈裕仁	1928年	独资, 聘施榆邨任经理, 专营食糖进口, 以爪哇糖为主。
大昌行 (华新公司)	本帮	费昌年 邵逸夫	1931年	以代理爪哇糖进口为主, 兼营杂粮出口, 专营代理业务。
	本帮	黄振东	1931年	经营食糖进口, 后以经营不善改营航运业务。
信益公司	本帮		1931年	由华新公司从业人员开设, 后台是食糖批发大户均益糖行, 由于后台的支持, 信益进口食糖的数量也很可观。
大元行	本帮		1931年	后台是食糖批发业大户元生行与义和行。

南洋办庄**药材业**

刘财兴	广帮	刘莠之	1950年	经营进出口药材, 兼营埠际贸易以及批发和代客买卖业务。
公和号	广帮	温祖宽		广帮中药材进出口办庄
琪记	广帮	陈国琪		广帮中药材进出口办庄
合记	广帮			广帮中药材进出口办庄
耀记	广帮			广帮中药材进出口办庄
永泰	广帮			广帮中药材进出口办庄
陈信义	广帮			广帮中药材进出口办庄
大同昌	潮帮			潮帮中药材进出口办庄
林宜记	潮帮			潮帮中药材进出口办庄
许诚昌	潮帮			潮帮中药材进出口办庄
信泰兴	潮帮			潮帮中药材进出口办庄
洪泰兴	潮帮			潮帮中药材进出口办庄
达记	潮帮			潮帮中药材进出口办庄
兰赞记	潮帮			潮帮中药材进出口办庄
森大	本帮	姚鸿涛	1917年	本帮中药材进出口办庄
北洋参茸公司	本帮	黄祝尧	1927年	本帮中药材进出口办庄
元生永	本帮	鲍斌甫	1928年	专营中药材和西洋参进口
德昌	本帮			本帮中药材进出口办庄
乾泰	本帮			本帮中药材进出口办庄

(续表)

行名	帮别	负责人	开设年份	备注
丝 绸 匹 头 业				
同永泰	广帮	陈凤笙 陈文玉 陈玉笙	1895年	出口品种有上海、湖州、杭州、苏州等地出产的绸缎、广绫，也出口各种土布及杂粮等。
公昌和	广帮	陈德培	1920年	香港办庄，专营广绫、绸缎、土布出口。
粤安和	广帮	陈仲韶	1910年	出口丝绸、广绫，地区暹罗、安南。
诚昌办庄	广帮	邓启尧	1935年	出口绸缎、布匹和日用百货，主销新加坡。
裕德棧	广帮		1925年	原经营山地货出口，后以出口丝绸、匹头为主。
福兴纶	广帮	周梁秋 梁成田	1925年	周、梁均系新加坡华侨，该号是土布出口大户，年达20—30万匹，其他出口商品有毛巾、被单、日用百货等。
广裕隆	广帮	伍泰良	1927年	出口丝绸、棉布、雨伞及日用百货，地区：新加坡、荷印、暹罗。
协生祥	广帮			丝绸匹头出口办庄
裕元祥	广帮			丝绸匹头出口办庄
大华商业公司 (上海分号)	闽帮	吴少静 许宗贤	1934年	总号在马尼刺，专营丝绸匹头出口，也曾出口少量调味粉。
黄隆记	潮帮	黄鹏南	1911年	早期是汕头出口办庄，专代采办丝绸、杂粮等，后来对香港、新加坡、暹罗出口广绫、药材、杂粮、日用百货等。
广记祥	广帮	邓耀生	1900年	详见401页

杂 粮 业

裕生和	广帮	方郁生	1932年	详见401页
广德泰	广帮			广帮杂粮商，对香港出口各种豆类以及各类油脂、食品等。
广益	广帮			广帮杂粮商，对香港出口各种豆类以及各类油脂、食品等。
广裕和	广帮			广帮杂粮商，对香港出口各种豆类以及各类油脂、食品等。
司徒沅记	广帮			广帮杂粮商，对香港出口各种豆类以及各类油脂、食品等。
穗生沅	广帮			广帮杂粮商，对香港出口各种豆类以及各类油脂、食品等。

(续表)

行名	帮别	负责人	开设年份	备注
裕德祥	广帮	谢镜泉	1895年	广帮杂粮商, 主要对香港出口。
惠隆	广帮			广帮杂粮商, 主要对香港出口。
茂和兴	广帮			广帮杂粮商, 主要对香港出口。
仁诚行	潮帮			开始时专为汕头商行代办杂粮等, 以后兼营杂粮出口, 并进口洋米、红木等。
谢璧记	潮帮	谢璧奎	1911年	潮帮杂粮出口办庄
春华行	潮帮	吴培珊	1911年	潮帮杂粮出口办庄
宝大行	潮帮	黄思敬	1916年	潮帮杂粮出口办庄
纶昌元	潮帮	林雁友	1918年	潮帮杂粮出口办庄

山地货业(包括南北货)

杨顺兴	本帮		1900年	开设在上海虹口头坝上, 早期专营山地货和南北货批发业务。20世纪30年代兼营对香港出口。
顺康行	本帮	范金生	1920年	范是杨顺兴出身, 专营山地货、南北货出口, 也经营各种蔬菜和水果进口和出口, 地区以香港为主。
恒兴行	本帮	王宝贵	1920年	王也是杨顺兴出身, 业务范围与顺康行相似。
同顺兴 (上海分号)	本帮	周阿五	1930年	总号在香港, 专办各种山地货、南北货如皮蛋、咸蛋、咸菜、腌腊、食品等供香港总号门市。
生泰办庄	广帮	欧阳茂生	1919年	出口山地货、南北货及豆类等, 进口芒果、椰子等; 欧阳茂生去世后, 由其子迪继续经营。
聚德泰	广帮	崔伯强 关惠卿	1925年	资本10,000元。总行在香港, 出口山地货、南北货、杂粮、食油等。地区香港和菲律宾。
广怡昌	广帮	唐泳棠	1925年	资本5,000元。出口山地货、南北货及杂粮, 主销菲律宾。
立大成	广帮		1929年	资本10,000元, 出口业务与广怡昌相仿。
聚球记	广帮		1930年	总行在香港, 专营山地货、南北货出口, 地区香港、新加坡。
广信隆	广帮			香港山地货办庄, 兼营猪油出口。

(续表)

行名	帮别	负责人	开设年份	备注
广德隆	广帮	何国珍	1926年	原名广泰昌, 开设于1922年, 因经理区仁棉拖欠帐款, 1926年改组为广德隆, 出口山地货、丝绸、匹头、土布和杂粮, 地区新加坡、菲律宾和香港。
元亨	广帮	林格书	1919年	专营山地货、南北货对香港出口。
广德	广帮			专营山地货、南北货对香港出口。
广恒	广帮			专营山地货、南北货对香港出口。
元利	广帮			专营山地货、南北货对香港出口。
元记	潮帮			初营埠际贸易, 1926年开始经营出口, 有山地货、细布、棉毯、食油、杂粮等, 地区暹罗、新加坡, 1930年曾对暹罗出口孙文牌和玉兔牌香烟, 每月达3,000箱。

日用百货业

太平洋	闽帮	李孝泉	1931年	主要对菲律宾出口, 经营范围较广, 如棉布、棉纱、毛巾、针棉织品、文教用品、化妆品、电珠、粮油、酒及其他杂品等。
南华行 (侨资坐庄)	闽帮	陈松根 张贞祥	1931年	陈原系南洋国货公司经理, 后因闹意见脱离, 另与张合夥开设南华行, 专营日用百货出口, 椰干进口。
大兴行	闽帮	郭振嘉	1930年	郭原是协源行经理, 因股东有意愿, 脱离后自设大兴行, 专向菲律宾华陶公司出口日用百货、土布及棉布等。
连元公司	闽帮	李连元		独资, 专营针棉织品出口, 曾是日商康泰厂骆驼牌汗衫在南洋各地的包销户, 1935年李自设建新棉织厂, 该厂生产汗衫, 大部由连元出口。
祥利源	闽帮	邱鑑泉	1925年	广州有分号, 出口日用百货如毛巾、被单、针棉织品、化妆品、皮件及铜铁器等, 地区以新加坡为主。
新昌办庄	闽帮	梁日荣等	1929年	详见402页。
永安祥	闽帮	王文洲 蒋琴舫	1927年	总号在香港, 新加坡有分庄, 业务范围广。

(续表)

行名	帮别	负责人	开设年份	备注
福天申	广帮	梁孔铨	1927年	出口日用百货,进口食糖。
中南公司	广帮	向侠民	1930年	出口棉织品、日用百货等,主销新加坡地区。
林信发	广帮		1930年	总号在新加坡,出口日用百货和针棉织品。
光华贸易公司	广帮	王永璜 王吟泉	1932年	香港有分号,出口日用百货。
德兴办庄 (侨资坐庄)	广帮	邝本立	1934年	邝原是新加坡新昌行经理,后脱离新昌在上海开设德兴办庄,经营百货及针棉织品出口。
永源贸易公司	本帮	蒋挺甫	1926年	出口毛巾、黄版纸、调味粉等。
朱敬记	本帮	朱敬文	1937年	毛巾和针棉织品出口专业商,主销香港,对象是香港灿然行。
鸿兴办庄 (侨资坐庄)	本帮	胡鸿铨	1934年	总号在新加坡,由业主胡鸿铨主持。上海办庄由胡妻王志白负责。胡原系上海三友实业社职工,于1921年派去新加坡,后开设鸿兴,经营日用百货。
华兴国货公司	本帮	王叔旸	1928年	专代新加坡中华商店采办日用百货及针棉织品等。
南发行	本帮	经理高朝钊 副经理章祖荫	1935年	出口毛巾、针棉织品、电扇等,该行是华生牌电扇在南洋地区的经销户。1936年章祖荫是南洋商业考察团成员之一。
新华号	潮帮	许式理	1932年	除埠际贸易外,兼营棉布日用百货出口。
华通公司	潮帮	王清辉	1931年	前身是联泰号,专营埠际贩运。联泰歇业后,王在原址开设华通,初期仍以内贸为主,兼营对南洋地区出口,后改以出口为主。
青年办庄	梅四帮	陈肇霖 徐英清	1928年	详见402页。

纱 布 业

元益纱号	本帮	张雨苍 高藻季 周云		对香港出口棉纱、棉布的大户,是永安、申新纱厂对香港出口的包销户。在1934年间,每周出口的棉纱和棉布达数百件,其中棉纱和棉布的比例为8:2。
建东行 (上海分行)	闽帮	车逢时	1921年	详见402页。

(续表)

行名	籍别	负责人	开设年份	备注
益华商业有限公司 (上海分公司)	闽帮	薛汾士 梅必义	1930年	总公司在新加坡, 总经理薛汾士, 上海分公司经理梅必义, 股东黄奕住、李清泉。经营棉纱、棉布出口, 兼营火酒、木板、白棕绳进口。
建华行	闽帮	李孝泉 郑崇璧	1934年	详见402页。
建新进出口行	闽帮	李孝泉	1936年	李原是建华行经理, 于1936年脱离建华行后开设建新行, 以对菲律宾出口棉纱棉布及百货为主。
联造行 (上海分行)	广帮	陈郁文	1935年	系新加坡三益行的分支机构, 专营棉纱、棉布、土布、毛巾等出口
钜安	广帮	罗鹤侍	1925年	出口棉纱、棉布、土布、绸缎、日用百货、皮蛋等, 而以土布为主。销售地区新加坡, 年营业额曾达100万元以上, 其中土布占70%
可大	广帮	彭可默		对新加坡出口棉纱、棉布, 同永安纱厂关系密切。
建元行	广帮		1932年	出口棉纱、棉布及杂粮。
万兴	广帮	郭庸卿	1933年	前身是昆兴, 对新加坡出口棉纱、棉布。
和生号	广帮	崔振东	1935年	系泰和兴银行的分支机构, 棉纱、棉布出口专业商, 地区香港、新加坡。
通安公司	潮帮	柳克昌	1919年	出口棉纱、棉布、南北货, 进口淡菜, 地区以新加坡为主。
南丰行	潮帮	张奋可	1935年	出口棉纱、棉布。销售地区是安南、香港。

侨资分号

黄日兴 (昌兴棧)	侨资	黄奕住 黄浴友 黄天恩	1921年	详见403页。
建源公司	侨资	黄仲涵 黄忠孝	1929年	同上。
南侨公司	侨资	曾万铺等	1931年	详见404页。

(续表)

行名	类别	负责人	开设年份	备注
其他南洋庄				
中国火腿公司	闽帮	张仲明		详见404页
上海书店 (华兴国货公司)	本帮	王叔旸	1923年	同上
晋和皮木行	广帮	杨佑元	1915年	进口木材、皮张、拷皮等。木材以乌木为主,也进口少量柚木。
华绣公司	潮帮	陈国臣	1929年	总公司在马尼刺,汕头有分号,专营抽绣、地毯及工艺品对菲律宾出口。
会丰商店 (上海分店)	广帮	何华生	1920年	详见404页及492页
复荣公司	广帮	林朝曦 黄树德 吴云生		总号在香港,仰光,汕头有分号,专营绣衣、古玩出口,销南洋地区,也有少量对英国和澳洲出口。
同义办庄	闽帮	洪东明 纪涌泉	1928年	详见404页

上列南洋庄各户举要

一、经营九八行业务的锦发行：独资，先以代理食糖及海味进口为主，1921年改以洋米进口为重点，兼营杂粮等出口。20世纪30年代，改营航运业务。

二、经营丝绸匹头出口的广记祥：业主邓耀生，初创时资本1万两，专营对美国出口翡翠玉器和绸缎衣着等。美国的关系户是中国宝石公司，其中邓耀生也有股子。至20世纪初，才兼营绸缎、土布对新加坡出口，其后并出口睡衣、针棉织品、日用百货及杂粮等。1910年间年营业额在50—60万两左右，到1921年高达100万两，其中土布占很大比重。邓去世后，企业由其子邓国阶继续经营。

三、经营杂粮出口的裕生和：资本15万元，合伙人方郁生、方明生等，该号继承东生和办庄的业务，从业人员也是东生和的旧班

底,在青岛、香港、广州均设有分号,出口杂粮、食油,山地货、毛笔、面粉等,业务规模较大。

四、经营日用百货出口的办庄:

(一) 新昌办庄——总号在新加坡,是当地有名的百货行。合夥人梁日荣、邝善初、邝鑑泉。吉隆坡分号为新昌隆,在日本、香港、广州都有分庄。上海办庄出口商品有毛巾、被单、袜、皮箱、化妆品、针棉织品等。

(二) 新华号——前身是郭颀朋开设的聚安行,原经营埠际贩运,自改组为新华号后,改营棉布、食油、日用百货等出口,地区主要是新加坡和荷印,兼营埠际贸易。

(三) 青年办庄——合夥人陈肇霖、吴慎帆、梁锡佑等。推陈任经理,1930年改由徐英清任经理。主要对荷印出口日用百货和棉织品。开业时资本5万元,1935年增资为10万元。

五、经营纱布出口的办庄:

(一) 建东行——合夥人车逢时、李孙修(菲律宾华侨)、胡诸中(日本华侨)等,1919年在香港开设。1921年设上海分行,主要出口棉纱、棉布、土布。1925年以后,也出口毛巾、被单、日用百货等。该号是上海纱布交易所会员,为纱布出口大户。1931和1932年,年营业额达1,000万元,都系代理性质。兼营上海、汕头、厦门等地的埠际贸易。

(二) 建华行——合夥人菲律宾华侨郑崇琬、郑崇琇,资本4万元,经理李孝泉(兼为太平洋的经理)。郑氏在菲设有兴华、南通二大商行,专营百货和纱布,另设有振东行,是纱布专业商。除以上关系外,建华还同菲律宾的南美、东美、东成等纱布号有往来。主要业务是对菲出口棉纱、棉布、兼营针棉织品、衣着用品等出口。1936年李孝泉脱离建华后,由郑崇璧任经理,该行另加“和记”字号。

六、侨资分号:

(一) 黄日兴——业主黄奕住原籍福建同安，是荷印糖业巨商。1917年以前，委托上海九八行代销。1917年来上海开设日兴栈，1921年改名黄日兴。资本实收50万元。经理叶宛平，副经理许江水、黄则盘。业务以进口爪哇糖为主兼营什粮、食油出口和房地产业务。由于黄奕住在荷印自置蔗田和糖厂，故该号爪糖进口规模为同业之冠，在20年代中，年进口量最高曾达20余万吨。1928年叶宛平病故，黄也年老，将企业交其子黄浴沂、黄发情、黄天恩管理，改名昌兴行，先后由许江水、黄则盘任经理。该行在厦门、青岛、汉口设有分行。1931年后因本帮糖庄崛起，又以历年进口过剩，使昌兴行食糖进口业务渐趋萎缩，乃改以出口什粮为主了。

(二) 建源公司——总公司在荷印巴达维亚(今雅加达)，由黄志慎创设。黄原籍福建同安，曾参加过太平天国革命，失败后，飘海至荷印各岛，于1863年在三宝壟开设建源行(后迁至巴达维亚)。1890年黄将企业交其子黄仲涵负责管理，并于1893年改组为股份有限公司。第一次欧战前后，荷印建源总公司的业务范围扩大，从输出食糖、橡胶、薯粉等大宗贸易，到开设糖厂、薯粉厂，并自置甘蔗、橡胶、茶、甘薯等种植园，再发展到轮船、仓库、码头、房地产、银行、保险等业务，从而构成了完整的黄仲涵企业系统，成为华侨在荷印规模最大的企业。1924年黄仲涵病逝，其企业由其子黄宗孝、黄宗节等八人继承，由黄宗孝任董事长。建源分支机构遍布荷印及南洋其他地区，并在世界各大商埠诸如伦敦、加尔各答、孟买、喀拉奇、阿姆斯特丹、大坂、香港、上海以及厦门等地，均设有分公司。上海分公司开设于1929年，它是从属于加尔各答建源公司的子公司(20世纪初，建源曾在上海设立过办事处，但不久即撤销)。1933年建源公司投资250万元，在上海浦东创办中国酒精厂，于1936年初正式投产，日产酒精1万加仑，是当时远东规模最大，设备最先进的酒精厂。上海分公司的主要业务是进口爪哇糖和薯粉，兼营南洋土特产如胡椒、洋米等进口。在1933年间，建源的爪糖进

口约占上海食糖进口总量的40%，年约3—4万吨。1936年荷兰殖民主义者没收了华侨在荷印的糖田，建源上海分公司的食糖进口业务因之大减，业务重点转向进口印度棉花及纸张、五金、麻袋等。

(三) 南侨公司——原名南侨行，实收资本3万两，合夥人曾万铺(荷印棉兰利兴栈股东)，赵桂德(荷印棉布商)，伍基振(利兴栈股东)、陈丕安(在棉兰置有印刷厂)、白沂渭(苏门答腊华侨)、白内壬(上海华侨银行外汇部经理，后调往新加坡)等。1934年改组为南侨公司增资为10万两，除原有股东外，还加入了黄建中、傅志瑞及白锡平等。南侨经营面广，进口有拷皮、橡胶、胡椒、米、咖啡豆、烟叶、椰子等；出口有什粮、豆饼、粉丝、日用百货、山地货等。大都自营进出口也做代理业务，其中以拷皮和橡胶进口数量较大，兼营上海至福建的埠际贸易。1934年曾与立德油厂合作从荷印和新加坡进口椰子，榨取椰油，供制皂原料之用。

七、其他南洋庄：

(一) 中国火腿公司——火腿出口专业商，地区以菲律宾为主。由于菲进口火腿时，须经当地卫生部门检验签证，而张仲明同这个部门有特殊关系，比较容易打交道，所以上海口岸对菲出口火腿仅此一家，出口的都是苏北如皋腿。

(二) 上海书店——专门经销各种国产文具书籍，1921年设在新加坡中华商店内，并在上海设立办事处。1928年新加坡上海书店迁出中华商店，另觅新址，独立经营。仍由上海的办事处代为办货。

(三) 会丰商店——总号在新加坡，开设于1910年，香港分号是瑞昌西药行。在荷印、马来亚、暹罗都有分店。会丰是成药出口专业商，同上海各大西药房、中药店、药厂都有业务往来，此外，也做些绸布出口业务。

(四) 同义办庄——业主洪东明，经理纪涌泉。主要经营国产影片出口。同义的经营方式是先向电影厂购买影片放映权，再将影

片运往菲律宾及暹罗等地放映。它同马尼刺的远东剧院关系密切，同南洋其他地区的电影院也多有往来。同义是上海唯一经营国产影片出口的南洋庄，获利颇厚。也出口少量日用百货。

表中 54-94

兼营对南洋贸易的华商进出口商(不属于南洋庄)行名举要

(一) 金丝草进口商(供编织金丝草帽出口用)

瑞和行	联昌行
中兴贸易公司	华兴草帽公司
福源华行	萃泰华行
坤和华行	德泰行
华孚贸易公司	汇泰进出口行
郭惠记进出口华行	汇丰华行

(二) 专业进口或出口商

万利贸易公司	茧绸出口	上海琴行	钢琴风琴出口
大东地毯公司	地毯出口	福和烟草公司	雪茄烟叶进口
东京煤公司	越煤进口	大有地毯店	地毯出口
恒丰永地毯号	地毯出口	华威贸易公司	国产电影片出口
隆益内衣公司	绣衣出口	豫泰木号	木材进口
一价花边公司	花边、袖纱等出口	森林藤柳草器厂	草毯、地毯、竹器出口
华星公司	绣衣出口	大盛木行 (中国地板制造厂)	板材进口

(三) 一般进出口行

普球实业社	漆刷、五金等出口
培丰公司	橡胶进口、化工出口
首都化学工业股份有限公司	化工出口
汉成华行	安南米、煤、石英等进口
久成志记	橡胶进口
立得尔商店	什货进口
汉利洋行	米、金丝草进口，汽灯罩出口
福隆洋行	金丝草出口
威廉华行	什粮进口
一峰洋行	卷烟、服装、绸布、胶木用品等出口
华南贸易公司	椰油、咖啡、薯粉进口；绸缎、茧绸等出口

1936年兼营南洋贸易的上海外商洋行和厂商行名举要

英 国

Asiatic Petroleum Co. 亚细亚火油公司	荷印燃料油进口
Abdolally Ebrahim & Co. 祥记洋行	卷烟、烟叶、烟纸出口
Bunge & Co. Ltd 合义洋行	食米进口
A. R. Burkill & Sons Ltd 祥茂洋行	食米进口
Elizalde & Co. 元亨洋行	菲木材、麻绳、糖、烟叶进口
Hbert Ilfert & Co. (1931) Ltd 老公茂洋行	安南米进口
Jardine Matheson & Co. Ltd 怡和洋行	食糖、木材进口
MacLaine Watson & Co.	食糖、咖啡、橡胶进口
McBain Imports Ltd 麦边进口公司	木材、橡胶进口
Butterfield & Swire 太古洋行	食糖进口
Canadian Tdg. Co. (China) Ltd 道尔洋行	木材进口
China Import & Export Lunlser Co. Ltd. 祥泰木行	木材进口
E. B. Coffee Co. 巴西咖啡公司	咖啡进口
Reiss Bradley & Co. Ltd 泰利洋行	丝出口
Singapore Rubber Works Ltd 荷兰橡皮公司	橡胶制品进口
Woodcraft Works Ltd 精艺术行有限公司	木材进口、夹板出口
Union Brewery Ltd 上海啤酒公司	啤酒出口

美 国

A. C. K. Co. Fed. Inc. U. S. A. 三德洋行	人参出口
China American Tob. Co. Ltd. Inc. U. S. A. 中美烟叶公司	烟叶出口
Fette Rug Co. Fed. Inc. U. S. A. 费特地毯公司	地毯出口
Patison & Co. A. P. 美隆洋行	爪糖及食米进口
RCA Victor Co. of China 亚尔西爱胜利公司	唱片出口
Robert Dollar Co. 大来洋行	木材进口
Universal Leaf Tob. Co. of China Inc. 美国烟叶公司	烟叶出口
Philippine-American Products Co. 菲美工产公司	菲什货进口

法 国

Chapeaux & Co. Ltd 元利公司	食米进口
Louis Dreyfus & Cie 达孚洋行	食米进口
Dupuy Pierre H. 德培洋行	安南煤进口

Olivier Chine S.A. 永兴洋行
Cie Optorg 宝多洋行
Racine & Cie.S.A.

丹麦

East Asiatic Co.Ltd 宝隆洋行
Jebsen & Co. 捷成洋行

荷兰

Erdmann & Sielcken 爱德门
Friesland-China Tdg.Co. (Holland) 荷兰奶品
公司
Java-China Tdg.Co.Ltd 福顺公司
Netherlands Selling Organisation Ltd 大荷公司

印度

Chellaram D. 谦纳麦鲁洋行
Hassaram & Co.K 海生洋行
Singham Bros & Co. Ltd 星威公司

日本

Dai Nippon Brewery Co.Ltd 大日本啤酒公司
Fukushima & Co. 福岛洋行
Itoh & Co.Ltd 伊藤洋行
Shanghai Tdg. Co. 上海贸易公司
Mitsui Bussan Kaisha 三井洋行
Mitsubishi Shoji Kaisha 三菱洋行

其他国籍

The Asia Traders 通华洋行(拉脱维亚)
Kirkian Tdg.Co. 吉林贸易公司(亚美尼亚)
United Tob. Store 合众烟公司(希腊)
Volkart Bros 福家洋行(瑞士)
Vorner J. A. 亚洲公司(奥地利)

爪糖, 杂粮进口
安南煤进口
安南水泥进口

木材, 大兴进口

爪糖进口
荷印产品进口

一般进出口
酒精, 椰油等进口

绸缎, 棉布, 刺绣出口
绸缎出口
橡胶进口

啤酒, 酒瓶出口
木材进口
棉布丝绸出口
杂品进口
杂项进口和出口
杂项进口和出口

抽纱, 花边, 刺绣出口
木材进口
雪茄, 烟叶进口
米, 棉花进口, 废棉出口
工业品出口

第二目 南洋庄营业额估算

抗日战争前夕, 上海南洋庄113家的历年营业额究竟有多少? 缺乏可靠的统计数字, 仅从经营的商品品种来看, 大致是经营食糖、洋米进口和杂粮、纱布出口的营业额较大, 其它如海味、药材、南北货等均次之。而且在同一专业的南洋庄行家之间, 经营情况

有活跃与稳健之分，营业额大小也有差别。我们可按照前述办法，先估算这 113 家南洋庄的进口和出口总额，再加上应付关税、各项费用及利润等，用来推算他们的年度营业总额。以 1936 年为例，参见表中 49-89。

表列 1936 年上海口岸属于南洋庄各行号对南洋地区（包括香港）进出口贸易的总值，估算为 1,669.2 万关两，系根据关册对国外进口的到岸价（CIF）和国内出口的离岸价（FOB）统计的总值，还不能代表 1936 年上海南洋庄的实际营业额，因为：

一、关于进口值 487.9 万关两，只是 1936 年上海南洋庄对南洋地区（包括香港）进口各类商品的到岸价（CIF）总值，应加上。

（一）进口关税，如食糖进口税高达 50%，海味则为 20—30% 不等，胡椒为 20%，拷皮为 15%……，统扯为 30% 左右。

（二）各项费用如装卸、驳运、仓租和银行手续费等，应再增加 2—3%。

（三）进口商品的利润或佣金，除南药进口自负盈亏外，其它商品多属代理业务的佣金，另加上各种其他费用，统扯为 5—6%。

二、关于出口 1,181.3 万关两，海关关册是按离岸价（FOB）统计的，但实际上“对土货出口，海关估价似未核实，大都过低。” 另一面，南洋地区如菲律宾、暹罗、荷印等，都有关税壁垒，进口税率很高。因此，上海南洋庄在申报出口时，为了配合对方客户尽可能少付当地的进口税，都有意压低出口发票上的外销价，当时海关对此多采取放任态度（自 1929—1933 年调整税率以后，中国商品较多的可免税出口，部份品种如毛巾、中药材、南北货等则是从量计征的），这样，上海南洋办庄的实际外销价格与海关统计价格之间，出现了很大的差距，一般相差 20—30%，兹举例说明于下：

例一：毛巾出口价的估算。1936 年根据关册统计，上海口岸出口毛巾的数量是 2,275 公担，计值法币 353,740 元，约每公斤

① 参阅《1914 年海关华洋贸易全年总册》上卷第 30 页。

扯价1.5549元。对此,我们核算当时毛巾的生产成本如次,“毛巾每打重16—20两,早期使用16支纱,每架木机一般每天可生产3打,每打工资(农户)0.15元左右。机户成本每打用纱约0.50元(每包纱价3元余,可织7打强),加上述工缴0.15元,外费0.05元(包括水脚、浆、漂白、染色、柴火等费)共计每打毛巾成本0.70元左右,再加机户利润10—15%,则毛巾字号的收购价格约每打0.80元,然后毛巾字号再加利润3—4%,售予南洋办庄出口”。^①

按照上面的核算,南洋办庄每打毛巾进货成本约为0.832元左右,再加上出口办庄的利润、出口包装费等,则办庄的实际出口价格,每打应不低于0.91—0.92元,以每打毛巾平均18两计算,则毛巾出口的FOB价格应为每公斤1.79元。^②这仅是按照早期用16支纱作原料计算的。事实上,“由于毛巾出口的规格和花式不断改进,编织毛巾所用的棉纱已由16支提高到20支,后又提高到32支。”^③查1936年20支标纱平均价格每件201.50元,每件40包,每包纱的售价5元余,则毛巾出口的FOB价,应不低于每公斤2元,这里可以看出1936年海关关册所统计的上海口岸出口毛巾价,平均每公斤1.55元,这比实际外销价低达20%以上。

例二：油漆出口的估价。

永安祥办庄是上海振华油漆厂所生产的飞虎牌油漆在南洋地区的独家经销户,据该厂派驻新加坡永安祥号的代表姚祥良回忆:“在抗日战争前后一二年间,振华厂经永安祥销往南洋各地的油漆,年曾达20万美元,占该厂总产量80%,而内销仅占20%。据海关关册统计的油漆出口金额为:

①③ 原宿昌福毛巾号陆健如访问录,64/6/8。

② 每磅=0.4536公斤 每两=0.4536÷16=0.02835公斤。
每打18两计,则0.02835×18=0.5103公斤。
每公斤(FOB)价为0.915元+0.5103=1.79元。

全国油漆 出口总值	1935年	法币256,656元,	合 93,020 美元。
	1936年	法币329,058元,	合 97,700 美元。
	1937年	法币397,734元,	合 116,556 美元。
	1938年	法币591,845元,	合 124,353 美元。

(以上按照关册年平均汇率折算)

关册对油漆出口统计,只有全国出口总值,不分口岸,事实上,当时油漆出口,以上海口岸为主,其它口岸尚未正式出口。由此可见,根据上列各年关册统计数字,油漆离岸总值,即使加上运费、保险费及佣金等,仍远远低于实际外销价 30% 以上。

上述两例,都说明当时上海南洋办庄申报出口,有意压低实际外销价格,已成惯例,而海关听之任之,未加核实。为此,1936年出口 FOB 总值1,181.3万关两,应加上:

(一) 实际外销价与海关统计价之间的差距25%。

(二) 上海南洋办庄对南洋地区(包括香港所属部份)出口,往往在上海成交之后,另从国内其他口岸出运,则不列入上海关册之内(如杂粮业在 20 世纪 20—30 年代在各地都设有分庄,就地收购,就近直接办理出口),这类因素应考虑再增加 10% 左右。

综上所述,对 1936 年上海南洋庄营业额的估算,似可按进口值 4,879 千关两,再增加 40%,而对出口值 11,813 千关两,似可再增加 35%。当然,历年的进出口贸易额不同,上海南洋庄的营业额也不同,这 1936 年估算的营业额,虽不能代表上海南洋庄总的经营情况,但可窥其一斑。

从中国进出口贸易总的来看,长期以来是进口大于出口,若从整个对南洋地区贸易看,亦是如此。然而,就上海南洋庄的经营范围来看,由于南洋办庄与海外华侨的共同努力,在对南洋出口贸易中则保持并占有较大份额,超过了洋商,这对推动出口创汇,是有积极意义的。

此外,尚须补加说明的,本文对于上海南洋庄营业额的估算,

仅限于进出口贸易业务方面，至于南洋庄各行业中兼营内贸批发及埠际贸易的营业额，则不在估算之列。特别是出口利润率也很复杂，上海南洋庄出口利润的大小，与经营各种不同商品以及市场变化有关。如杂粮、丝绸匹头出口，利润约2—3%；棉纱和棉布出口，利润则不到2%；日用百货约6—7%；山地货5—10%不等。再加上各个南洋办庄的行家经营方式不同，与国外客户配合所起的作用不同，其实现利润的大小也有例外，如山地货办庄经营蔬菜出口，如能做到运货及时，正当时令，有的获利可达20%以上。又如日用百货出口，有时进货搭配得当，到货又抢在人家前头，国外能卖得好价，国内办庄的利润也随之增高；也有当国内货价看涨时，办庄乘机先吃进来，等到国外要货时，再按新涨的市价报予客户，从中取得更高的利润。又如经营中药材出口办庄，对大路货薄利多销，以广招徕，却另选几种药材作为看家货，拣选特别道地，源源供应市场，一旦在国外做出了牌子，可以随市提价，利润也随之上升，往往毛利率超过20—30%。还有南洋庄中经营独门商品的，或独家经销的，其利润或佣金都优于一般进出口业。如上海书店专门经销出口中文书籍和杂志，可拿到特别优惠折扣；永源贸易公司代理中国化学工业社的观音粉（调味粉）在香港独家经销，佣金可高达8%。因此，我们在估算南洋办庄的实际外销价中，对这些突出的出口利润，不能一一表达出来，只能笼统地对出口申报海关的离岸价格（FOB）与实际外销价之间的差距，毛估为25%，其中出口利润约占10%左右。

第三目 南洋庄的经营特点

一、帮口分明，经营有一定专业性：南洋庄的国外关系，主要建筑在与南洋华侨非亲即故的宗族关系和同乡关系上。而侨胞分布南洋各地，大致是国内某一省，某一方的人，比较集中聚居在南洋某一个地区。他们在当地的业务活动，也逐渐形成各行各业，带有一定程度的专业性。例如：“荷属东印度（今印尼）的百货行业，

主要是梅园帮(俗称客家人)的天下,当地的门面店铺,很多就是梅县人开的。新加坡的百货业以广帮和潮帮经营的较多;暹罗则以潮州帮为主。”^①又如“菲律宾的棉布、棉纱、百货等行业,以闽帮经营有相当实力,如闽帮郑家在南洋为经营棉布业两大系统之一,在马尼刺有兴华、南通两大商行,在宿务有振东商行,都是经营棉纱、棉布及百货的。另一系统为闽帮洪家,在菲律宾各地有南美、东美、东成等商行。”^②

上海的南洋庄,大都是旅沪的闽粤商人代理南洋侨商从事进出口贸易,彼此原属同乡,因此,上海的南洋庄很自然地与其国外关系属于同一帮口。南洋庄的经营范围,也必然与国外行号一样,带有专业性质。当然随着业务的不断发展,经营的品种逐渐增加,其中尤以九八行经营的品种更为复杂,但一般仍以其原来的专业为主,其他品种多属兼营性质。

二、与南洋侨商关系密切,直接沟通贸易:旧中国的对外贸易,大都操在洋行之手,惟南洋庄经营南洋贸易则有所不同。由于南洋侨商寄居异国有较长的历史,艰苦创业,惨淡经营,在当地商业上已有相当的势力,对祖国贸易往来,均委托国内同乡南洋庄行家代理,有的且是联号或分支机构关系,休戚与共。平时书信往来,既谈业务,也谈家常,对商品适销的品种与时令等,都能及时沟通产销两地的市场动态和行情变化。另一方面,南洋庄与国内的有关批发商号(内贸)亦往往有拼资合夥的关系,成为“联手行家”,如闽帮海味号(九八行)同上海本埠的海味批发行和参燕行,就是如此。又如后起的本帮(包括江浙帮)九八行,经营食糖进口,大都有国内糖行(内贸)的殷实大户作后盾。正由于上海南洋庄与南洋侨商之间,与有关内贸批发行号之间,都有密切关系,可以互通有无,直接达成交易,与外商洋行基本上是各走各路的。

^① 原上海青年办庄徐英清访问录,1964年1月10日。

^② 原建华办庄林汉泉访问录,1964年7月。

三、有丰富的业务经验,经营灵活;南洋庄的行号,有的是老号改组,重操旧业;有的是原来的从业人员,另立门户。由于经营专业日久,积有本行业的丰富经验,对经营的商品品种和规格,以及国内外进销渠道,都摸得很清楚。如出口的土地特产品,多为适应南洋侨胞的生活需要,特别是山地货、南北货和中药材之类,品种繁多,规格复杂,出口前须经过拣选整理。又如对香港出口蔬菜、水果等,季节性强,数量零星,需要从各方面组织货源。专营这类商品的南洋办庄可以及时运到,赶上旺季销售,洋行则无意或无法问津。至于进口方面,如海味、胡椒、拷皮等都是南洋庄进口的传统商品,有一套较好的业务经验,在经营上也很得法。例如鱼翅为海味中的主要品种,国外来货往往分成几个档子,也要熟悉等级差别,按质论价,业外人不易插手。此外,对国外或国内客户放账以及服务方面,南洋庄亦可给予优待,而外商洋行则很难办到。

第四目 南洋庄经营上存在的问题

上海南洋庄进出口业务的经营范围,虽然品种很多,对大宗商品终不免受到洋行的竞争和排挤,已如前述;南洋庄在经营上还存在着主客观两方面的问题:

一、关税不能自主和国外的关税壁垒:出口的轻工业品,在国际市场上竞争不过欧美和日本的产品,其根本原因,固然在于旧中国的工业落后,生产技术水平与西方国家相比,尚有一定的差距,但鸦片战争后,关税不能自主,也有很大影响。如某些轻工业产品所需要的工业原料,诸如黑铁皮、胚布,人造丝等,有一部份是依赖进口的,这样,中国出口产品的生产成本,已高于国外的同类产品,还要加收值百抽五的出口税,就更加重了出口国产品的负担,从而减少了外销的竞争能力。同时,海关大权被帝国主义者所劫持,还表现在验关待遇的不平等,因为海关验货房是以洋员为主的,他们验货时,对华商与洋商大有区别。“对洋商有意偏袒,处处给以方便;对华商则百般刁难,如故意多开箱翻庄,甚至罚款

等等。”^①为此，早期九八行中也有借用洋行名义的，如德发行曾向上海西班牙领事馆注册，对外使用“德发洋行”的行名，就是为了便于推动对菲律宾的贸易，也为了避免报关时受歧视。

另一方面，南洋庄推销出口货物，也往往遭到国外关税壁垒的阻挠，特别是1929到1933年资本主义世界经济危机发生以来，南洋各地盛行增收关税，其提案已实施者有：“安南于1929年1月1日起，对华货入口税增加极巨，所有货品以每百公斤计征，计火腿旧税85佛郎，新税增为240佛郎；调味粉旧税24佛郎，新税300佛郎；罐头荔枝旧税34佛郎，新税100佛郎……又安南对中国丝织品进口向照最惠征税，每百公斤抽税200佛郎，渐增至1,360佛郎，更于同年（1929年）7月17日实行新税则，在中越商约未订妥前，对华绸进口按普通税增收每百公斤12,525佛郎；今后如能仍按互惠税征收，最低也将增至每百公斤2,500佛郎。荷属东印度于1929年6月增加陶器、药品、食料品、皮革、棉织物之课税标准。马来联邦对华货入口，征税苛重，1932年已更订二次。菲律宾亦实行增加华货进口税。”^②如此种种，使南洋庄推销国产品在许多地区受到阻碍。

二、信用膨胀，基础薄弱：南洋庄的组成，大都是同乡亲友凑合股本或同业间相互投资设立的，其资本大小不一。由于华商经营南洋贸易，习惯上都要放账，平时资金融通，全靠行庄贷款或亲友垫款以作调节。如做进口的九八行，对南洋客户寄销来货，装船后就要预付八成货款，“逢到国内市面不好，货价下跌，往往预付货款超过了实际销售价，而国外客户还认为有余款存在国内，双方往来账余额对不拢，人欠欠人搞不清，长期扯皮，成了一笔呆账。”^③

① 上海益记报关行陈益琴访问录，1961年6月16日。

② 摘自《商业月报》第9卷（1929年）第7号，8号，9号；《中行月刊》第5卷（1932年）第6期；《南洋概论》第7页各有关报道。

③ 原宝来行郑子幸回忆录，1962年5月。

且九八行售货予国内客户,也要长期赊欠,货款一时又收不回来。至于做出口的南洋办庄,“除了国外有联号,货款可先汇来外,大都是国内先装货出口,到对方客户有款时才汇些来,垫本也很重。因为不放账生意做不大,否则国外客户也不会来托办。”^①既然南洋庄不论做进口或出口,都要放账或垫款,平时依靠银行或钱庄贷款来周转,日积月累,所负担的利息就很可观。这是南洋庄在经营上很突出的一个弱点,虽说有些号家表面上生意兴隆,名声好听,事实上,所做的生意越大,拖欠行庄头寸越多,一遇市面上发生倒风,就得赔钱,所以长期来南洋庄真正能积累资金的殷实富户很少,有虚名而无实力。

第三节 南洋庄九八行

第一目 九八行的兴衰变化

一、老九八行的发展、收歇与改组:19世纪末到20世纪初,老的九八行多有收歇或改组新行者。查其原因,在很大程度上是这种商行组织上的落后性,如老行股东家属人多,各存私见,抽用店内资金,以致家业衰落,无法经营;或老行经理去世,继承无人,因而关闭收歇。此外,改组烦繁则往往由于股东与经理发生矛盾,经理出而自营,企业改组,另聘经理;或老行的职工为人聘去,另设新行,或主管人员之间,意见不合,分道扬镳。所以一行收歇或改组之后,往往有二三行之兴起:

(一) 福裕南——德发行——鼎发行

福裕南自曾少卿,苏梦渔主持后,业务稳步发展。1905年因苏梦渔逝世,改组为德发行,仍由曾少卿任经理,由苏筠尚(梦渔之子、

^① 原锦发行李惕民访问录,1963年。

少卿之婿)掌握业务。苏曾两家是主要股东,按“曾少卿系福建同安人,世业海商,光绪间曾往南洋群岛运米平糶,后被推选为上海商务总会总理。甲辰之岁,美国虐待华工,曾倡议抵制美货运动,举国响应,往来函牒多至二十万言。”^①因此,在同业中声望很高。其时德发行继承了福裕南的九八行业务,并向西班牙领事馆注册,雇用西人报关,对外也称德发洋行。主要经营对菲律宾等地的进出口贸易。1909年曾少卿病故,由苏筠尚继任经理,股东有马翠山(苏州缙绅)、苏稼秋(筠尚的伯父,苏州霞章会馆会董)及其子苏计六、曾志斋(少卿之子)以及苏筠尚等。1910年长江流域水灾,德发行曾进口大批洋米,当时营业额年达100万银两左右。到1916年因股东意见不合,德发行即进行清理,于1919年正式歇业。苏筠尚与姻兄叶鸿英(梦渔之婿)合夥,再改组为鼎发行,仍由苏筠尚任经理。德发行业务亦归由鼎发行继续经营。在第一次世界大战后,鼎发行曾对新马地区出口面粉,兼营保险业务和内贸贩运。直到1922年因放账收不回,亏蚀歇业。

(二) 丰兴栈——鸿兴号——田记行

1875年丰兴栈歇业,李锡朗继丰兴栈之后,开设了鸿兴号,有新加坡当地土著领袖作后盾,因此业务规模很大,举凡南洋海味及其他南洋物产都有经营,只是李经营不得法,于1899年歇业。另由鸦片商潮州人范炳初(范德盛土行老板^②)出资改组,在鸿兴号原址成立田记行^③,仍由李锡朗为代理人,1909年又告收歇。

(三) 裕泰号——义盛行——源来行

1880年裕泰号亏蚀倒闭后,林为奇之子林叔雅于同年开设义

① 《上流县志》卷十八,人物。

② 《申报》1874/8/28载:德盛土行原是范与郭姓合夥登报申明拆夥,由范氏独营改为范德盛土行。

③ 田记行在洋行街的界石,到解放初期,尚依稀可辨。

盛号，第二年因海运失事，宣告歇业。此后林叔雅进鸿兴号当卖手（也曾在闽人王振探开设的启昌行当过卖手），林于1891年病故。其子林大茂13岁就进鸿兴当学徒，1899年鸿兴改组为田记后，林大茂留下来当卖手。^①在1909年田记行歇业之后，林大茂与叶鸿英等合夥开设源来行，资本2万银两，叶为主要股东占7股，高实之（太古洋行食糖部买办）2股，林大茂1股，推林任经理。后增资为2.7万两，作11股，林名下增为2股。由于经营得法，源来行的业务发展很快，进口有海味、木材、药材、拷皮、拷胶、胡椒等，其中以拷皮和木材数量较大；出口有杂粮、大蒜、绢丝、土布、人参等，而以绢丝对荷印的销量较多。国外关系遍及南洋各地，每年营业额约200—300万银两，年可盈利（毛利）10万两左右，至1927年累积资金达五六十万两。同年林大茂病故，由其弟林春生任经理。1929年林春生又去世，由吴翰康接任经理，林大茂之子林兴蜀为协理。1932年抵制日货时期，源来行库存有一批台湾鱼翅，没有登记，被查出认作日货处理，罚了10多万两；就在这两年间，又装来一批法国生粉，当时市面上只有东洋粉，反日协会认为这票货是由日本买来转到法国，再装运到上海来的，又被罚10多万两。这两次罚款，据说主要是叶鸿英身为源来行大股东，在同业中名气很大所致。叶遭此巨额损失，愤而出走，源来行失去了支柱，再以时局影响，存货惨跌，宣告歇业^②。

二、业务经营上的改变：第一次世界大战以后，随着形势发展，九八行在业务经营上也有变化。如颇多行家从代理改为自营进口，同时出现经营大宗洋米进口的九八行，兹摘述如下：

1917年伍泽民开设了锦发行。伍原在其叔父伍嵩如的安记

① 卖手——即对外负责批销的成员。

② 以上各行号的企业继承关系以及演变情况，均参阅上海市国际贸易业联董会访问录。

行当卖手，后来得到荷印糖商郭春秧的支持(郭祖籍台湾，为荷印大资本家，世称郭河东者是也)^①，伍脱离了安记，自设锦发行，开业时以经销荷印食糖进口为主，对海味、洋米、薯粉等南洋物产，也有兼营，迨至大战后的1921年，郭春秧改变了过去委托上海九八行代售的办法，另在上海开设锦茂分庄，直接经营食糖进口，因而锦发行的进口重点转为洋米，逐年业务扩展，成为闽帮九八行中有名的洋米进口商之一。在兼营出口方面，杂粮多去荷印；日用百货则销往新加坡、菲律宾等地；锦发行与马尼刺中华商店桂华山关系密切，通过桂在当地推销国产轻纺产品取得成效。1929年同炳昌行、永德号(粮食内贸批发商，业主王如新)合夥经营进口洋米(主要来自缅甸)达数万吨，年约数百万元；杂粮出口正常年份亦可达百余万元。1930年曾租轮进口古巴砂糖，后开设民新轮船公司，经营航运业务，置有华平、新平(即克罗罗号，见后)、新康、安康等轮船。

1922年鼎发行倒闭，却导致另一家闽帮九八行炳昌行的兴起。炳昌行正式开设于1924年，经理叶望生原系苏谿尚的学生，鼎发行的卖手。鼎发歇业后，应源来行林大茂之约，与高实之、郭若雨等集资4.8万两，组织炳昌行。计林大茂3股，郭若雨(潮州人，土行老板)3股，高实之2股，林春生3股，叶望生1股。由叶任经理。叶乃宁波人，熟悉业务，主持炳昌后，一变旧习，改为自向南洋办货，自营进口。九八行由代理正式改为自营，实自炳昌行开始。该行分支机构遍及香港和南洋各地，并派人去亚丁设庄，直接采办鱼翅、海参。如前所述，1929年曾与锦发、永德合夥，以炳发永名义进口巨额洋米；1931年进口澳洲小麦约1万吨，并为此购置6,000吨旧轮“克罗罗”号(该轮后让售予民新轮船公司)。另向美国进口鲍鱼、虾米等；向古巴进口砂糖数千吨。至于出口方面，

^① 宋德璞著：《南洋英属海峡殖民地志略》第一编第三章第70页。

遍推销大量土产如大蒜头、洋葱以及绸、布等去南洋；并对美出口花生、芝麻；对亚丁出口杂粮。其业务规模之大，为同业之冠，1932年仅进口洋米一项即获利不少。不幸1933年因世界经济危机影响，物价狂跌，国外分庄又拖欠过多（亚丁及新加坡分庄均欠款甚巨），乃于是年歇业。

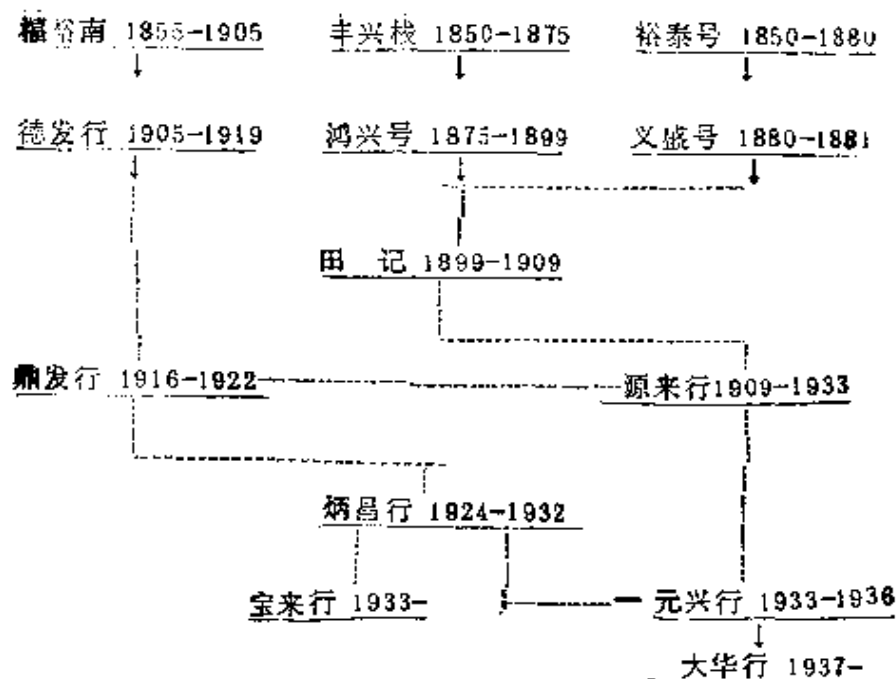
30年代初，上海九八行多已自营进口，资金周转大都依靠银行钱庄贷款，在世界经济危机波及中国后，物价下跌，手头存货销不出去，应收客户欠款又收不回来，很多九八行相继倒闭，上述大户如源来和炳昌行，也无法幸免，于1933年先后歇业。至此，该两行的业务，即分别由元兴行与宝来行继承。其中元兴行是由原源来行办理林兴蜀（叶望生之婿）集合源来与炳昌的从业人员组成。股本12万两，其中叶元和（叶鸿英之孙）5股，林熙生（林兴蜀的叔父） $3\frac{1}{2}$ 股，叶望生1股，林兴蜀 $2\frac{1}{2}$ 股，推林兴蜀任经理，自1933年起，只经营了4年，亦因客户拖欠与海关罚款，于1936年冬宣告结束。1937年抗日战争前夕，林兴蜀东山再起，另组设大华行，集资6万元，内林熙生 $2\frac{1}{2}$ 股，林兴蜀4股，叶元和2股、周福林 $1\frac{1}{2}$ 股，叶腾秀（叶望生之子）1股，仍由林兴蜀任经理，继承旧业。而宝来行则由原炳昌，源来行的股东高实之邀集其亲戚潮州人郑淇亭（郑是郑宝泰号的掌柜，拥有巨资）出资20万两，于1933年合夥组成，由原源来行经理吴翰康接任该行经理，给干股1股。店内职工均系原炳昌行的原班人马，业务经营依靠郑淇亭垫款周转。

此外，本帮（包括江浙帮）九八行老号中的同福和，业务做得很活跃，1922年由陈云溪的次子陈桂山主持，至20年代后期，曾积余五六十万两，后以陈氏子弟挥霍挪用，经营规模大不如前。还有较同福和开业稍晚的鼎裕海产行（开设于1895年），由华兰谷任经理，起先专营海味、参燕内贸批发，后经营南洋海味进口，兼营杂货出口，地区有香港、新马、暹罗、亚丁等。1930年华兰谷去世，由陈金麟接任经理。在这期间，本帮九八行中又陆续发展到一批以内

贸糖行大户为后台的食糖进口行，计有源记行、大昌行、信益公司、大元行等，这些本帮食糖进口行的兴起，几乎取代了闽帮九八行的食糖进口业务。

因此，到1937年抗日战争爆发时，上海口岸南洋庄中的九八行，只有锦发行、同福和、鼎裕海产行、宝来行、大华行和后期开设的几家本帮食糖进口行而已。其业务范围较前缩小，很难恢复旧观。如锦发行更是将经营重点转移到航运和房地产业。实质上，此时的九八行业务，经过不断发展和变化，与当初专营代理南洋贸易的性质已有所不同了。

三、封建家族传统的集中表现：从以上九八行演变情况来看，封建家族关系表现得很突出。一般都是父歿子继，师徒相传，往往一家行号因业主或合夥人更易而改换牌名，但其经营范围及业务活动，以至从业人员，仍继承原来的系统。如闽帮福裕南的经理曾少卿原是苏梦渔的学生，后来儿女联姻结为亲家（苏梦渔子筠尚为曾少卿之婿）。20世纪初期，源来行和鼎发行两家的大股东叶鸿英，乃是苏梦渔的女婿，迨鼎发行收歇，炳昌行崛起，经理叶望生亦是鼎发的卖手，苏筠尚的学生。另一家闽帮大户裕泰号业主林为奇，经过林叔雅、林大茂、林兴蜀，从事九八行经营业务已四代相传。其后叶望生的女儿与林大茂之子林兴蜀结婚，彼此又成了亲戚。30年代初期，源来与炳昌相继倒闭，两行业务最后由宝来行和元兴行继承。元兴不久收歇，改组为大华行，该行是林兴蜀所设，其中叶望生之子叶腾秀也有股份。因此，自19世纪50年代，苏升创办的福裕南到德发，鼎发，再由鼎发行发展到源来，炳昌，最后到宝来和大华，前后经历了清政府，北洋政府，国民党政府以至抗日战争前夕，其间虽几经改组，数易其牌名，业务活动也随着时代不同，有所发展，但作为闽帮九八行特点来说，却是半个世纪以来，以父子师徒及亲戚关系，彼此牵连，延续未断。其演变与嬗传的过程，如下图所示：



第二目 九八行经营的各种进口商品及其经营方式

一、海味：

(一)海味进口概况：鱼介海味为中国大宗进口货之一。长江各省需要的海产品，概经由上海输入。至北方各省，则由天津、大连输入，均不及上海之多。

上海经营进口海产品者，有咸鱼业及海味业两种。咸鱼业专门经营咸干鱼，海味业则以咸鱼以外的海产品为主。前者完全为洋商势力范围，后者华商占优势。因华商海味号经手咸鱼以外的海味（包括燕窝）输入，有较长的历史。习惯上海味号输入后，批售予海味行（内贸批发商），再由海味行转售予各海味店（零售商）及各路客商。仅燕窝一类则批售予参燕行（内贸）。

海味号乃进口商，专由日本及南洋一带输入海产品，通常依其货物的来源，分为东洋号家和西洋号家（东洋号家海味进口情况，详见本篇东洋庄有关各节）。南洋庄的九八行多属西洋号家，专经售南洋来货，但实际上并不亲往南洋采办，因南洋侨商有专营进出口业者，在新加坡、望加锡、吕宋、安南、暹罗等处设有庄号，通常侨

商办海味及燕窝来上海,待售得价款后,则采办中国土产去南洋,这类业务多委托上海的闽帮、粤帮九八行代办,所有佣金(九八扣)、运费、关税、保险、脚力、栈租等费用,概由货主负担。①

海味进口较早的是菲律宾来货。自20世纪初期起,全国海味进口每年约1,000多万至2,000多万关两(表中57-97),其中上海口岸进口经常占20%—30%强(表中57-97)。这些海味来自不同的国家和地区,所占比重如表中56-96表:

表中 56-96
上海口岸历年鱼介海产品进口国别比重表 单位:千关两

年份	日本	南洋地区	美国	加拿大	苏联(俄)	其他地区	总计	%
1864	94.3%	4.5%	—	—	1%	0.2%	602.6	100
1912	79.1%	16.2%	1.7%	1.5%	0.7%	0.8%	2,923.3 ^②	100
1925	66.4%	22.9%	5%	4.4%	0.9%	0.4%	10,219.1 ^③	100
1929	60.8%	22.1%	5.1%	10.8%	0.4%	0.8%	10,542.3 ^④	100
1936	71.8%	18.4%	5%	3.4%	0.1%	1.3%	4,507.5 ^④	100

资料来源:根据历年海关关册统计,按进口国别综合编算,均未扣除复出口值。

- ① 1912年上海口岸海味进口值扣除海参、洋菜、海带及其他等复出口值25.1千关两,应为2,898.2千关两。
- ② 1925年上海口岸海味进口值内包括罐头鲍鱼145千关两(内日本144千关两,美国1千关两),扣除海参、鱿鱼、鱼翅等复出口值66.4千关两;另有罐头装鱼、鲑鱼、沙丁鱼等进口,计130.4千关两,本表暂未列入,因此,本年度上海口岸鱼介海产品进口总值应为10,283.1千关两。
- ③ 1929年上海口岸海味进口值内包括罐头鲍鱼236千关两(内日本209.2千关两,美国26.8千关两)。
- ④ 1936年上海口岸进口商品第14组“鱼介海产品”年度进口金额为美金3,107.33千^④2.26/1,558,合4,507.5千关两,另有洋菜进口合85.2千关两,因此,本年度鱼介海产品进口总值,应为4,592.7千关两(不包括罐头鲍鱼)。

① 《经济半月刊》第2卷第9期(1928年5月),《上海鱼介海味之进口贸易》。

表中 57-97

单位：千关两

历年全国海味、燕窝进口货值统计表

年份	全国进出口总值		海参	干贝	鱿鱼 墨鱼	淡菜	虾米	海带 海藻	鱼翅	未列名 海产	海味总值	燕窝总值	总计
	1900	683	—	—	—	—	—	837	—	—	3,024	5,144	487
1905	1,266	—	—	—	—	—	1,349	—	—	10,843	13,448	713	14,161
1910	1,103	—	—	—	—	—	1,731	—	—	9,270	12,104	468	12,572
1912	1,143	—	—	—	—	—	1,755	—	—	10,730	13,618	558	14,176
1920	1,911	—	—	—	—	—	1,726	—	—	13,619	17,256	824	18,080
1925	2,162	1,233	4,466	862	1,472	2,562	1,546	11,731	26,034	1,244	27,278	105	26,636
1930	1,967	1,115	2,135	978	1,644	2,933	810	14,949	26,531	319	12,152	—	—
1936	903	302	753	206	731	1,946	498	6,494	11,833	—	—	—	—

资料来源：根据历年海关关册综合编算。

(1) 历年各种海味进出口值扣除复出口后的总值，其中未列名海产包括罐头鲍鱼的进口值在内。

如 1912 年全国海味进口总值 13,669 千关两，如减去复出口值 51 千关两，则为 13,618 千关两。

1925 年全国海味进口总值 25,896 千关两，如减去复出口值 107 千关两，加鲍鱼进口值 245 千关两，则为 26,034 千关两。

1930 年全国海味进口总值 26,289 千关两，如减去复出口值 137 千关两，加鲍鱼进口值 379 千关两，则为 26,531 千关两。

(2) 1936 年海关关册仅列明各口岸进口净值。

单位：千关两

历年上海口岸海味、燕窝等进口值统计表

年份	海参		干贝		鱿鱼墨鱼		淡菜		虾米		海带海菜		鱼翅		未列名 ^② 海产		上海海味进口总值		上海海味及燕窝进口总值			
	毛值	净值	毛值	净值	毛值	净值	毛值	净值	毛值	净值	毛值	净值	毛值	净值	毛值	净值	毛值	净值	毛值	净值		
1900	218		29		101		96		115		669		151		263		1,642		329		1,971	
1905	655		79		240		153		198		901		368		303		2,907		474		3,381	
1910	565		167		275		109		201		1,151		310		767		3,545		283		3,828	
1912 ^③	474		157		247		97		165		867		207		684		2,898		450		3,348	
1920 ^④	736		303		306		209		253		945		413		1,731		4,896		620		5,516	
1925 ^⑤	1,230		622		1,801		410		655		1,480		886		3,199		10,283		974		11,257	
1930	995		538		503		394		774		1,607		494		4,547		9,852		86		9,938	
1936 ^⑥		507		228		367		137		451		724		288		1891		4533		285		4818

资料来源：根据历年海关关册综合编算。

① “进口毛值”指自国外进口，扣除复出口后的总值；“进口净值”指进口毛值扣除转运去其他口岸，加上其他口岸转入后的金额。

② 未列名海产包括鲍鱼、罐头鱼类、蛤(Cockle)、蚧壳(Sea Shell)、洋菜、鱼胶等。

③ 根据上海日本商工会议所编《上海港输出入明细表》统计，上海口岸 1912 年和 1920 年海味进口值，分别为：

1912 年海参 479 千关两，洋菜 53 千关两，海带 867 千关两，其他海产 1,524 千关两，共计 2,923 千关两。

1920 年海参 741 千关两，洋菜 147 千关两，海带 950 千关两，其他海产 2,969 千关两，共计 4,807 千关两。

④ 上海 1925 年海味进口总值 10,283 千关两，如加上复出口值 66.4 千关两，减罐头鲍鱼等进口值 145 千关两，再减其他(鲍鱼等) 130.4 千关两，则为 10,074 千关两。上海 1930 年海味进口总值 9,852 千关两，如减罐头鲍鱼等进口值 240 千关两，则为 9,612 千关两。

⑤ 1936 年海关关册仅列明各口岸进口净值。

(二) 华商九八行代理南洋海味进口的经营方式：

1. 国外关系。由南洋侨商委托寄售，装船后预收 6 成至 8 成货款。

产自南洋各地的海味，多属当地华侨商号经营。上海的九八行经常将国内市面行情报给对方客户，南洋侨商根据国内报价，计算产地原价再加以上述的佣金及费用等，如认为有利可图，即采用托收方式，将所售海味装船运沪。装船后，一面将货物种类、数量、装船日期及其指定之卖价，通知上海的九八行；一面将货价照上海银两结定（以后汇率变动风险，则由南洋侨商负担），作成汇票，连同轮船公司的提单，交付当地银行或做汇兑业务的行家送至上海，代为收款，大致按货款总额例须先收 6 成至 8 成。^①当时新马等地区的来货，多经过汇兑行家收款，而荷印、菲律宾地区则由银行托收。这种寄售办法与近代国际贸易的一般做法，略有不同，不是等货在国内出售后再付款，而是侨商装船后，即用托收方式先收去大部份货款。

2. 国内结付。上海九八行见到南洋侨商开来的汇票后，即在汇票上批明付款日期，一般 10 天或半个月。开始时按装货价款总额先付五六成，后来同业竞争，为了讨好客户，把付款折扣提到七八成以上，所以一般都是客户装船后，先付 80% 的货款，其余之数，则待本批货物售出后，再扣除应得的佣金及其代垫的关税、保险费、栈租等费用（有时且代垫运费），与对方侨商结帐。^②遇有盈亏或轧差，就记在往来帐上，留待下笔交易再结算。

3. 上海九八行在国内代售进口海味，是按照传统习惯，采用独特的标售方式。大致是“海味到货多在中秋节前后，此时为旺季，本市办货的行家也在这时来九八行采购。海味中主要的品种

^{①②} 摘自《经济半月刊》1928年5月1日第2卷第9期：《上海鱼介海味之进口贸易》及原九八行从业人员座谈会记录。

如鱼翅，南洋来货分为3—4级几个档子，每个等级标明价格，一般以当时市价作参考。也有不分等级，按统货定价标出的。在标售前，海味九八行将来货陈列在店堂内，预先发出请柬，约定日期，由各海味批发号（内贸商）前来看货出价；买户出价时可拨在算盘上，看谁出的价格最高，就售给谁；买户与卖户之间也可以彼此斟酌所出的价格，用古老的袖内摸手指办法，相互示意，不让第三者知道。① 货物售完后，一个月内出货，还要放帐1至2个月。海味到货以每笔出清为原则。

4. 九八行由于一方面进货时，对国外开来的相当于8成货款的汇票，即须照付；另一面销货时，不一定马上售完，而且所售货款要待出货后才收到客户期票，因此垫本很大。海味九八行一般除动用银行和钱庄贷款外，也采取股东垫款方式。这种股东垫款，按照钱庄放款计息，利率既高，又有店内存货作保障，遇有便宜货还可由股东乘机吃进，事实上等于抵押放款，比较稳妥可靠，所以在当时九八行中比较普遍。

5. 国内有些买户成交后，故意推迟出货日期，延不付款，对海味九八行的资金周转自不免增加了困难。但多数九八行因与各海味、参燕的内贸批发商关系良好，有的且在有关批发商号中也有股本投入。有了这些联手行家，市面灵通，可以一面成交，一面批发，销路较有把握。所以在正常情况下，买户推迟提货、付款的情况还不多。正由于海味九八行熟悉国内市场渠道，又肯放帐，所以对南洋海味进口，多属华商经营，洋商很少插手。

6. 海味九八行的利润收入，大致上来自几个方面：

(1) 九八扣佣，后期增到九七。

(2) 栈租力驳，因九八行自置堆栈并雇用老司务装卸，栈租等均按来货数量一次结算，不管存栈日期的长短。这样九八行可以

① 原鼎新海产行陈金麟回忆录，1964年1月24日。

连同栈租，上下方向国外收取。

(3) 吃份量，如印尼来货以公斤计吨，而国内则以司马担计吨，其中约有1.6%的溢量可收。

(4) 吃盘子，即在国内市面售价有上落时向国外以高报低，结算时从中牟利。由于以上的种种额外费用，所以九八行佣金表面上是2%，实际上所得的利润，不低于5%。一般说来，在正常年份，是稳可赚钱的。但成问题的是国外来货寄售时，不管货物售出与否，是盈是亏，见汇票即须先付8成货款，垫本很大，一遇国内货价下跌，势必造成亏损。^①

第一次世界大战后，因物价波动不定，国内关税几次调整等等关系，国外来货寄售的客户已渐减少，上海的九八行多由代理性质改为自营进口。主要是自营进口也有许多有利条件：

(1) 自向南洋办货，进价较低。

(2) 海味等级划分，比较实事求是。

(3) 份量足。这样，在20世纪20到30年代，一些上海九八行如源来行、炳昌行在香港、新加坡、望加锡和泗水等地，都合设分庄，直接就地办货。各拨少量佣金作为分庄开支，也可节省费用。因而九八行就逐渐减少代理业务，改为自营进口了。^②

二、木材和檀香：

(一) 木材进口：上海木材进口，可分为硬木材和软木材两种。硬木材包括柚木、柳安、红木、花梨木等，主要来自南洋各地，日本和台湾也有少量运来。软木材是指洋松、槲木、各类枕木等，主要来自美国、加拿大和日本。

南洋硬质木材是九八行早期重点进口项目之一。“上海开埠初，南洋木材是华侨租用夹板船装来的，每船可装硬木50万板尺

^① 原宝来行经理郑子章访问录，1962年5月。

^② 原源来行协理林兴蜀访问录，1963年12月28日。

(英尺),虽然路程遥运,须数月来回一次,但订户多,累积计算,硬木的进口数量,还是相当可观。华侨输入木材,都是委托十六铺洋行街的九八行经售”。^① 美国软质木材(主要是洋松),1851年上海进港船只表中,即有旗昌洋行进口洋松,其正式输入中国,约在1860年以后,也就是美国南北战争之后。^②

上海海关册对木材进口的统计,最早是在1887年才开始的。这年上海口岸进口硬木材122,849关两,软木材227,712关两,这个数字也包括日本的软木材。1890年以前,洋行经营洋松进口还不多,1890年以后,随着上海建筑业和锯木业的发展,洋松进口逐渐扩大。第一次大战后,全国木材进口,有突出的增长,年进口1,000多万关两,30年代更高达2,000多万关两,其中上海口岸进口的比重很大。且上海进口的多数是软木材,大战以前约为硬木材的一倍,大战以后软木材更占绝对优势。如下表:

表中 59-99

历年全国木材进口情况表 单位:千关两

年 份	全国木材进口总金额	上海口岸进口占全国的%
1900年	1,035	67.14
1905年	3,155	46.44
1910年	4,266	29.92
1915年	3,271	60.99
1920年	12,050	49.14
1925年	13,113	37.92
1930年	24,160	53.14
1935年	23,273	45.61
1936年	19,084	47.04

① 原久记木材公司忻佐庭访问录,1964年4月30日。

② 《中国近代对外贸易史资料》第一册第653页。

表中 60-100

历年上海木材进口情况表

单位：千关两

年 份	硬 木 材	软 木 材	其它木材	上海口岸木材进口合计
1900年	266	428	1	695
1905年	494	957	14	1,465
1910年	424	852	—	1,276
1915年	435	1,556	4	1,995
1920年	1,905	4,016	—	5,921
1925年	1,911	2,958	103	4,972
1930年	2,605	9,884	349	12,838
1935年	1,777	6,839	1,998	10,614
1936年	1,824	6,352	791	8,967

资料来源：根据各个年度海关关册统计综合编算。

海关对1935及1936年进口金额原用金单位C.G.U.统计，现按海关公布的年平均价：1935年金单位/法币1.866元，1936年金单位/法币2.26元 再按1.558元折成关两。

上海九八行早期经营南洋硬木进口的业务，后来逐渐为外商洋行所代替。“1919年间上海每年进口木材近2亿平方英尺，华商仅占10%左右，到30年代中期，硬质和软质木材，几乎全被洋行所垄断，当时九八行在上海木材总进口额中所占的比重，仅2—3%而已”。^①木材进口业务之所以为洋行所代替，虽然原因很多，主要则是洋松用途日广，且价格比较便宜，供销两方面的渠道，都被洋行所把持：“最早经营木材进口的是英商怡和洋行，品种是加拿大洋松，同时也经营南洋的柚木和柳安。此后，美商大来洋行，英商祥泰木行，日商三井洋行也陆续经营木材进口业务。”^②洋行不仅自备码头、仓库、运输工具和锯木厂（其中祥泰木行的锯木厂，是上海规模最大的厂），而且就木材消费范围来讲，大型的工矿企业所用的木材，都是洋商经销的。“洋商各有各的系统，英商系统需用木材当然是怡和的主顾；日商系统则是三井的。铁路所用的枕木也是如

①② 原久记木材公司忻佐庭，李宜梅和朱泰来访问录，1964年4月15日及30日。

此,如津浦线是英商祥泰的势力范围。京汉线是怡和的势力范围。洋商之间表面上也有竞争,实际上,事前几家合议投标,事后分配供应,华商无法插入。”^①

综计上海口岸经营木材进口的华商和洋行有:

南洋庄(九八行);

闽帮先后有 德发、鼎发、源来、宝来行。

广帮 协泰和。

潮帮 范德盛、仁诚行。

南洋庄(木材专业商)

广际隆柚木行,专营泰国柚木进口。

晋和皮木行,经营乌木进口,也进口少量柚木。

广同益木行,由香港进口木材。

其他华商木材专业商

久记木材公司,负责人朱吟江系怡和洋行木材部买办,主要经营软木,包括少量南洋硬木。但大部份向怡和洋行订购,应属内贸商性质。

洋商木材进口商:

怡和、祥泰——英商; 大来——美商;

三井、三菱——日商; 宝隆——丹麦商。

(二) 檀香进口:

檀香的产区为澳洲、印度、越南、暹罗及南洋其他各地。“沉速檀降”为各种香木之总称,实则花色繁多,产区不同,品质各异。沉香少量供迷信焚烧,同时是一种药材;降香又可作净水用;澳洲的檀香则除供迷信焚烧外,大部份供雕刻工艺品用,如檀香扇、各种檀香摆式和佛像等,需量很大。所以这四种香木中,以檀香进口数量最多,尤以澳洲产檀香占首位。

^① 原久记木材公司忻佐庭,李宜椿和朱泰来访问录,1964年4月15日及30日。

檀香最初由广帮商人运至乍浦，转入内地如苏州、嘉兴一带，由广货行经营，而来货多为初步整理成包之檀香。上海开埠后，渐运来上海，随着闽帮九八行的兴起，广帮的檀香进口业务也逐渐为闽帮所替代。当时南洋各地生产的檀香，有直接运来上海的，也有一部份由香港转口运来。除了一些九八行经营进口外，英商怡和、安利，德商禅臣洋行等，也有经营。1898—1899年间，怡和洋行代理澳洲毕德生公司直接装来散庄毛胚檀香（以前均打包装），委托上海海味业檀香组成员同昌祥、万裕祥两家合组的利记公司包销。此后，上海口岸檀香的进口贸易，几乎一半以上被怡和洋行把持垄断了。①

1928年粤人刘江、刘平兄弟，联合港粤沪檀香商组成广盛昌檀香公司，专营檀香进口。此时除怡和洋行代理的澳洲檀香外，其他外商洋行均停止来货。因之，南洋檀香全部归华商所经营。1930年广盛昌因汇票亏蚀倒闭。1931年刘江开设刘江记继续经营。②进入30年代中期，檀香进口下降，华商或怡和洋行来货，数量都日渐减少，到抗日战争前夕刘江记已歇业。见表中61-101。

三、洋米：上海九八行兼营洋米进口，数量很不稳定，主要以国内粮食收成丰歉为转移，因此，每逢有机可乘时，进口数量很大，富有投机性质。这对上海食米供应，产生一定的影响。九八行中经营洋米进口的只是少数大户，如闽帮的：

德发行 1911年曾进口暹罗和缅甸米数次。

锦发行 1922年开始进口洋米，一直经营到1935年为止。“当时订货一般在1、2、3月间青黄不接之时，每月大概有三、四百万元生意，即每年约一千万元（与炳昌、永德三家合夥），但也有上落，要看当年国内粮食需要而定，这样一直做到1935年间。”③ 锦

①② 参阅上海市工商联《本市海味北货桂圆行业历史资料》第一部分第一册（檀香组）。

③ 原锦发行职工伍泽镇，陈志方访问录，1964年1月13日。

1934—1936年全国和上海口岸
各类香木进口数值表

表中 61-101
单位：千关两

来货地区	全国香木进口年份		
	1934年	1935年	1936年
檀香			
香港及南洋地区	430	250	135
澳洲	1,098	738	716
印度	78	44	66
其它地区	15	7	13
合计	1,621	1,039	930
沉香、降香等			
香港及南洋地区	79	67	37
其它地区	8	2	3
合计	87	69	40
总计	1,708	1,108	970
上海口岸进口檀香	1,235	726	610
沉香、降香等估计	61	45	25
上海口岸进口合计	1,296	771	635
上海占全国进口的%	75.88	69.58	65.46

资料来源：根据海关关册统计综合编制，海关金单位/关两折合率为：1934年1.2625，1935年1.1977，1936年1.4506。

发行等合夥订货，主要向缅甸购米，其次是安南。对缅甸的关系都是当地的福建华侨，如仰光的集成和明发；安南米则多数向西贡法商定购。

炳昌行 1929年开始进口洋米，1930年起成为九八行中洋米进口的大户。炳昌当时还在仰光和西贡设有分庄购米。

此外兼营洋米进口的还有其他南洋办庄，如1927年设立的广裕隆除出口丝绸、棉布及日用百货至新加坡、荷印、暹罗等地区外，1932年曾进口暹罗米60万包(合6万吨)。

在30年代，上海经营洋米进口的洋行有：

英商——怡和、合义

法商——达孚

日商——三井、三菱

瑞士商——福嘉

丹麦商——宝隆

其中以达孚与合义两家洋行业务较大,前者专营西贡米,后者经营仰光米。据业内人估计,20世纪30年代,大致是洋行经营洋米进口的业务占80%,华商占20%^①

表中 62-102

历年全国和上海口岸进口洋米数量统计表

年 份	全国进口数	上海口岸进口数(净额)	上海口岸进口占全国进口总数的%
1907年	771,694公吨	40,810公吨	5.29
1910年	568,838公吨	3,528公吨	0.62
1920年	69,627公吨	1,052公吨	1.51
1922年	1,158,049公吨	98,814公吨	8.53
1924年	797,862公吨	1,034公吨	0.13
1926年	1,130,519公吨	350,455公吨	31.1
1928年	765,109公吨	7,030公吨	0.92
1930年	1,202,477公吨	431,538公吨	35.89
1931年	649,314公吨	50,604公吨	7.79
1932年	1,359,385公吨	232,661公吨	17.12
1933年	129,540公吨	56,954公吨	4.40
1934年	771,061公吨	60,857公吨	7.89
1935年	1,296,448公吨	587,229公吨	45.30
1936年	310,348公吨	9,199公吨	2.96

资料来源:根据历年海关关册统计综合编算。

从上表中可以看出历年全国洋米进口数字极不平衡,波动幅度很大,上海口岸也是如此,尤以1922、1926、1930、1932、1935年这几年进口数字很突出,但有的年份,上海进口又特别少。其主要原因:首先是看国内粮食收成的丰歉,一般遇到丰年,当然减少进

^① 原锦发行职工伍泽镇,陈志方等访问录,1964年1月13日。

口；反之，粮食歉收则需要增加进口。如1930年国内粮荒，1931年长江水灾以后，洋米进口都有显著的增加。其次，由于进口洋米投机性很大，当人心看好时，都想乘机捞一票，于是竟向国外订购洋米，如上述几家九八行大户，一次订购动辄几千吨，甚至几万吨。再加上洋行资金雄厚，进口洋米，为数更多。这样就对市面影响很大。如1926、1935年全国洋米进口数量剧增，上海口岸都占极大比重，即其一例。再其次，洋米进口既富有投机性，必然带有盲目性。如某年进口洋米过多，第二年米市疲滞，大家就观望不前。例如1922年上海进口洋米近10万吨，1924年则减少到仅进口1,000余吨；1926年进口30余万吨，1928年则减少到仅7,000吨；1935年进口50余万吨，1936年则减少为9,000余吨。又如“闽帮九八行1932年兼营洋米进口，却逢到这年国内食米丰收，米价从每担16元跌至8元，闽帮行家就接连倒了六七家。”^①这也是盲目的投机性所造成的后果。

上海九八行经营洋米进口，由于数量大，吃本重，在经营方式上也有所不同：

（一）九八行进口洋米，有些行家各自经营，也有几家联合经营，如“炳发永”就是炳昌、锦发和永德杂粮行三家联营，由一家出面与国外成交订货，另二家负责航运和国内销售，盈亏共同负责。

（二）付款方式：如租船自运（大多租挪威船，一万吨或几千吨货轮），则属船边交货，货款需全部一次垫付；如委由外商轮船公司承运，则可向银行开发信用证，只须付保证金20—30%，如对银行有信用往来，还可少付保证金，甚至不付。

（三）抛售期货：租船自运既需要垫付全部货款，可向上海豆市街的豆米行（国内批发商）抛售期货，预收定银80%，以资周转。

（四）米的进口交易，一般在每年1、2、3月份青黄不接时做

^① 原锦发行李惕民访问录。

几次。

九八行对于以上经营洋米进口方式,资金调度与成本核算,乃是关键问题:

租船运费较便宜,但船边交货,货款要一次付清,垫本大,利息负担重,而且到货前须租借仓库以及停靠码头都要花时间交涉,也要花费用。不过可抛售期货(路货),预收定金。

如由外商轮船公司装运,运费远较租船贵,但可向银行开信用证,只须负担银行利息,而且外轮公司有自备码头和仓库,比较方便,时间一般比租船迅速。

究竟是租船自运还是由外轮公司装运,何者合算?这里既有资金调度与成本核算问题,也有抢时间、赶行市的问题,则须根据当时市场情况及其变化趋势等种种因素,加以决定。

正因为订购洋米进口数量较大,“当时南洋庄的九八行计算成本,认为尚有利可图时(大致每担米可赚几分银两),即一面向国外订购,一面即将路货米抛售给上海南市豆市街的豆米行,总在二三天内轧平交易。同时,豆米行向闽帮九八行订货,是按外汇价格计价,不是以银两计价。为此,外汇上落也归豆米行自理,但在一般情况下,大都由九八行代为购定远期汇票。”^①

总之,洋米进口业务,需要大量资金,吃本很重,上海九八行的大部份订货,都是以抛售路货方式预先脱手的,这样只承担两三天风险。这是九八行除了代理和自营两种经营方式以外的另一种销售办法。

四、食糖:

1894年甲午战争以前,中国对食糖虽有进口,也有出口,但进出口相抵后,中国食糖还是出超的。当时台湾省的淡水、打狗(台南)和福州、汕头等地,是食糖出口的主要口岸;上海则是食糖进口

^① 原新丰杂粮行董莘耕访问录 1963年2月6日。

的重点口岸。甲午战争以后，日本侵占我台湾省，台糖悉被掠夺，加之国内人口众多，消费量日益增长，浸使中国成为依赖食糖进口的国家。

(一) 食糖进口：

进口食糖的种类较多，按大类可分为赤糖、白糖、车白糖和其它糖类(包括冰糖、方糖等)四种，主要来自香港、荷印和日本(包括台湾)等地区。兹将中国历年食糖进口按主要地区和品种分述于后：

1. 香港进口(转口)：

香港是远东食糖的主要集散地，20世纪20年代以前，中国从香港进口的各类食糖占全国进口总数量的70%左右。其中车白糖(即按荷兰标准，其标本色在18号以上者，或按照1932年4月改订税则分类标准，指糖内含转化糖超过0.02者，或称“精制糖”)占首位。如太古洋行在香港设厂将主要产自荷印的粗砂糖，加工精炼的太古砂和日本的绵白糖均属之。其他经香港转口输入的还有赤糖(按荷兰标本色在11号以下者，或按1932年分类标准，指糖的旋光度不超过 86° 者)，白糖(荷兰标本色11号至17号者，或旋光度 86° 以上者)以及冰糖、方糖等等。

香港来的赤糖主要是荷印的粗砂，还有华南土糖，这是因为国内关卡甚多，商贩运销本产土糖时，必须缴纳各种厘税，倒不如经由香港转口进来，除交纳值百抽五的进口税以外，只须另付子口税，就可以在全国通行无阻。同时华南土糖也有部份运往香港，供加工精炼之用。

香港来的白糖，主要是荷印产的爪哇砂。在20世纪20年代以前，大部份白糖均经香港转口。后以班轮增加，荷印食糖直接输入上海随之增多，经香港转口的数量渐减。自1932年起，对香港输入的商品，海关的统计改按原生产国别为依据，而不再笼统地视作香港产品，从此，香港作为中国食糖的主要供应地区，其比重明显下降，从早期的70%，降至30年代的20%以下。

2. 荷印进口：

如前所述，荷印输华主要是爪哇砂（白糖），早期大部份经由香港转口。自20年代中期起，新加坡、爪哇等地与上海间定期班轮增多，爪哇糖开始大量直接输入，在中国食糖总的进口量中所占比重，逐步增大，30年代曾高达40—50%，这期间还有少部份爪哇糖，经由香港转口运来，如一并计算在内，所占比重还要大些。

3. 日本（包括台湾）进口：

从日本（包括台湾）输入的主要是绵白糖（车白糖），这是台湾生产的赤糖和日本从荷印进口的粗砂，加工精炼而成。进入本世纪三十年代，先是东北沦陷，继则华北特殊化，日本乘机将食糖大量走私来华。此时经海关正式进口的食糖数量已日益减少，而其中日糖进口所占的比重却不断上升，如1928年中国进口各类食糖830,744公吨，1936年则下降为158,794公吨，日糖在进口总数量中所占的比重，却自1928年的25%左右，上升为1936年的41.05%，再加上大量的走私输入，日糖就主宰了整个中国食糖市场。

4. 菲律宾进口：

菲律宾输入的黄糖（吕宋青）为期最早，而数量不多。按“菲律宾糖业19世纪初开始出口，1875—1895年约年出口二亿磅左右，1895—1904年因美西战争，美菲战争，国内纷扰，不复出口，1905年才恢复出口。”又“1913年起，菲糖输入美国一律免税，为了迎合美国市场需要，菲糖改粗为细，大批运美，遂使菲糖输华数量锐减。”^①这期间（1910—1915年）在全国进口总数量中，菲糖仅占2—7%。

历年全国及上海食糖进口情况，分别列表如下：

^① 1924年《商业月报》4卷第2号。

历年全国食糖进口国别地区统计表

年 份	全国进口总数	从 各 地 区 食 糖 进 口 数 量					
		香港占%	菲律宾占%	荷印占%	日本(包括台湾)占%	古巴占%	其它占%
1910	260,958	71.42	2.68	7.36	15.48	—	3.05
1915	289,286	61.21	7.92	7.80	21.17	—	1.90
1920	247,841	79.09	1.—	2.67	16.17	—	1.07
1925	721,427	33.54	5.25	32.00	23.71	—	5.50
1928	830,862	27.13	2.50	37.70	25.90	—	6.77
1929	871,917	25.41	1.85	42.09	20.23	3.89	6.53
1930	737,037	32.10	0.54	34.30	26.05	2.32	4.69
1931	650,048	38.61	0.04	31.05	26.16	0.46	3.68
1932	353,449	28.20	—	44.33	25.01	—	2.46
1933	257,103	22.24	0.03	51.88	24.78	0.01	1.06
1934	249,250	23.24	—	47.27	27.95	0.46	1.08
1935	260,575	13.76	—	32.44	49.22	0.70	3.88
1936	158,794	19.11	—	36.91	40.82	—	3.16

资料来源：根据历年海关统计综合编算。

表中 64-104

历年全国食糖进口分类简表

单位：公吨

年 份	类别				合 计
	赤糖	白糖	车白糖	其它糖 ^①	
1910	81,035	59,670	109,923	10,330	260,958(内应扣除复出口325吨)
1920	63,494	60,009	116,914	7,424	247,841(内应扣除复出口14,658吨)
1925	134,883	285,245	276,452	24,847	721,427(内应扣除复出口232吨)
1928	183,393	372,983	248,529	25,957	830,862(内应扣除复出口118吨)
1931	128,405	109,512	395,344	16,787	650,048(内应扣除复出口213吨)
1933	39,053	120,328	97,367	354	257,103(内应扣除复出口0.05吨)

资料来源：根据历年海关关册统计数综合编算。

① 其它糖：包括冰糖、方糖等，但不包括糖浆。

表中 65-105

上海口岸历年食糖进口和转口情况表 单位：公吨

年份	全国进 口总数	上 海 口 岸				
		进口净数	占全国进口 数的 %	转往其它 口岸数	进口总数	占全国进口 数的 %
1910	260,958	24,660	9.45	65,708	90,368	34.63
1915	289,286	54,947	18.99	55,222	110,169	38.08
1920	247,841	35,504	14.33	51,350	86,854	35.04
1925	721,427	164,382	22.79	155,466	319,848	44.34
1928	830,832	175,256	21.09	148,815	324,070	39.09
1929	871,917	239,747	27.50	212,159	451,906	51.83
1930	737,037	105,258	14.28	206,951	312,209	42.36
1931	650,048	160,940	24.76	142,345	303,285	46.66

资料来源：根据历年海关关册统计汇编。

注：(1) 全国食糖进口总数内复出口数未予扣除。

(2) 食糖进口数关册原以关担作为统计单位，均按每关担合 60.4532 斤折成公吨。

(3) 1928 年起上海口岸转往其他口岸的食糖数量，不包括方糖转口数(方糖转口数不大)。

(二) 上海经营食糖进口的华商与洋商：

19世纪末到20世纪初，上海的外商洋行对食糖进口占优势，而华商所占比重较小。

早期上海进口食糖大部份来自南洋各地：

首先，“是菲律宾进口的黄糖，上海市上称为‘吕宋青’，后来才有爪哇糖进口。”^①黄糖同海味等南洋土产一样，“是华侨从南洋一带用红头大船^②装来上海，委托国内闽粤同乡亲友代售的。”^③与此同时，洋行也有经营。其后，‘吕宋青’的进口业务，即归英商怡和洋行经销，据行业同人提供资料：“早期做食糖进口的是怡和洋行，从菲律宾进口青糖，在洋行内挂牌出售现货。”^④

其次，上海太古车糖的进口，则较吕宋青稍晚，是英商太古洋行独家在香港设厂，用爪哇砂糖加工精炼后，输入上海及国内各地销售。

再次，上海进口食糖的另一来源，是爪哇砂糖。此时闽帮九八行已陆续开设，曾作为代理侨商进口的主要商品之一，但在上海食糖进口总额中，所占比重不大。

又次，上海台糖作为进口，系在甲午战争以后，由日商洋行经营。按日商三菱洋行曾在上海杨树浦设有明华糖厂，从事台糖的提炼。

综上所述，20世纪初，吕宋青、太古砂和台糖的进口，都为外商洋行所把持，华商九八行所经营的仅一部份由南洋直接运来(少数)和香港转口来的爪哇糖。如1910年全国从香港进口的186,368公吨食糖，其中上海口岸进口90,368公吨(见表中65-105)，就包括太古车糖，吕宋青和爪哇砂糖。据行业同人估计：“这期间上海口岸进口食糖数量最大的，首推太古洋行，约占上海食糖进口

① 原捷裕行职工叶连生访问录，1964年2月6日。

② 红头大船即大木船船头漆为红色者。

③④ 原源记行业主陈芳庭访问录，1962年3月9日。

量四分之一以上，华商九八行各户合计起来还不到20%，其余则归日商和其他洋行经营。”^①因此，20世纪20年代以前，在上海经营食糖进口，以外商洋行占优势，计有：

英商——怡和、太古、天祥

法商——立基、永兴

德商——禅臣、顺全隆

丹麦商——捷成

日商——三井、三菱等

20世纪20年代到30年代初期，华商食糖进口业转趋兴旺，取代了外商洋行的优势地位。

进入20年代，上海对新加坡、爪哇等地，直接的定期班轮往来增多，大量的爪哇砂糖开始直接输入，仅有一部份仍经香港转口，说明食糖的进口渠道已发生了变化，特别是20年代中期以后，表现得很突出（见表中63-103）。

爪哇砂糖所以能在这个期间大量输入，一是由于太古和日本车糖虽经提炼，白净鲜洁，但甜味不够，价格也高；爪哇砂糖质粗，却价廉而甜，颇合消费者胃口。二是此时期抵制日货运动，不断掀起高潮，使日糖（包括台糖）输华受到很大影响。据1927和1928年《海关关册》报导：“〔1927年〕七月间，日本出兵山东，惹起抵制日货之举，虽或作或辍，然于糖价及其销售，已有重大影响……爪哇糖之9496成色者，因而受人欢迎，进口既增，其价也涨……”；“本年〔1928〕下半年，抵制日糖之举，又令人注意爪哇糖可以抵敌日货……”^②

在这样的形势下，爪哇砂糖原为上海闽帮九八行兼营的传统进口商品之一，多由荷印华侨糖商直接委托代销。1920年以后，侨

① 义和糖行黄声远访问录，1964年3月13日。

② 《中国海关1927和1928年华洋贸易总册》上卷第90—100页。

商为了扩大爪哇糖的销路,并节省对代销户的佣金开支,大都来沪直接设立分号,经营大量爪哇糖进口,迨20年代至30年代初,以内贸批发糖行为后台的本帮九八行继之兴起,与荷印华侨糖商直接挂钩进口爪哇糖,业务更见活跃。由于国内外相互配合,上海华商食糖进口业务也大大兴旺起来。华洋商的进口比例,亦随之改观。据行业同人提供资料:“自那些荷印华侨糖业巨子在上海直接经营爪哇糖进口以后,业务不断扩大,鼎盛时期,除了日本洋行之外,外商仅太古和天祥洋行还有些生意,其余都被淘汰了。”^①“日本和台糖输入的比例,尚在20%左右,余下的都归华商南洋庄经营,占了绝大部份,而其他洋商的进口额仅及华商的1/10而已。”^②

抗日战争前夕,帝国主义各国操纵了食糖进口,华商又退居劣势。

抗日战争前夕,华商食糖业全面走向衰落,其主要原因:

第一,1936年荷属东印度在荷兰殖民主义者的统治下,竟悍然没收了华侨的甘蔗园,从而控制了爪哇糖的出口,使国内华商进口食糖的货源,受到极大影响。

第二,“九一八”事变以后,日本对中国进行经济掠夺也无所不用其极,大规模的武装走私即其手法之一。由于食糖的大量走私输入,更严重地破坏了国内糖业市场。“据1936年海关报告,经秦皇岛、天津两处海关调查,在1935年8月至1936年10月的一年又二个月里,仅冀东(不包括岐口)武装走私输入天津的日货中,食糖就达97.58万包之多……1936年上海糖业市场也发生动摇,60多家糖行业务几陷停顿。据糖业合作社称……私糖的品种已超出台糖以外,爪哇砂糖也同样成为日本走私货物。私糖售价起初每包19元,不久跌到14元,而上海糖业市价每包总在21.5—22元

① 原源记糖行负责人陈芳庭访问录,1962年3月9日。

② 原黄日兴职工黄钰富访问录,1963年11月29日。

之间,相差竟达7—8元之巨。”^①

第三,外商洋行继续插手经营爪哇砂糖,并联合起来排挤华商,终使上海口岸食糖进口又回复到洋行操纵的局面。据行业同人谈:“除台糖归日商三井、三菱等洋行,太古砂归英商洋行所经营外,爪哇糖尚有英商麦克令(MacLaine Watson & Co.),荷兰商爱德门(Erdmann & Sielcken)、美商美隆(A.P. Patison & Co.)三家经营。这三家洋行在上海及其他世界商业城市都有代理或驻有代表,他们的总公司可以互通信息,彼此默契,控制市场,实际上是具有垄断性的组织。此外,英商天祥洋行也经营一部份爪哇糖进口,而此时华商南洋庄经营食糖进口的,只剩建源公司和张隆盛两家,自然做不过洋商。到抗日战争前夕,洋商占上海食糖进口量比重约85%,华商约占15%左右。”^②

(三) 上海华商食糖进口业的起伏:

如前所述,上海华商经营食糖进口,在20世纪20年代到30年代初,是兴旺了一个时期,其发展随着形势的变化,相应的可分为以下三个阶段:

第一阶段——1920年以前。早期进口的菲律宾黄糖和爪哇砂糖,上海的闽帮九八行多系兼营代售,惟数量较小。如福裕南、德发、鼎发、源来行等,都是食糖兼营户。此外,荷印糖业巨子黄奕住和郭春秧运来爪哇砂糖,很大一部份都曾委托安记、炳记、聚德隆、捷裕四家闽帮九八行,在沪销售。这四家以代理食糖进口为重点,也经营其他进出口商品,兼做汇兑业务。据行业同人谈:“这时黄奕住汇给这些闽帮九八行的佣金和汇水,每年就达一万多两银子一家。”^③又如原在安记行工作的伍泽民,也在郭春秧的拉拢和支

① 汝仁:《1932—1937年日本向我国大量走私对民族手工业的严重影响》,载《经济学术资料》1982年第十期。

② 原太平洋进出口行负责人戴萃英访问录,1962年8月21日。

③ 原黄日兴职工黄钰富访问录,1963年11月29日。

持下，于1916年脱离了安记，自己开设锦发行，开始时也以代理爪哇糖进口为主。

第二阶段——1920年起至20年代末，荷印华侨糖商来上海设立分号，直接经营爪糖进口，接受定货或出售现货和路货。这时上海的侨资分号有：黄奕住开设的黄日兴、郭春秧开设的锦茂号，均成立于1921年；黄仲涵的建源公司先曾在上海设立办事处，继于1929年在上海成立印度分公司的子公司。他们在荷印都有自己的甘蔗园和糖厂，来上海直接经营进口的食糖，都是自己糖厂的产品，因此在减轻成本和经营管理各方面，都比较有利，当时以黄日兴为同业之冠。

第三阶段——20年代末到30年代初期，本地帮（包括宁波帮）食糖进口行崛起，取代了闽帮九八行的业务。约在1928年间，荷印侨商张隆盛（在荷印设有糖厂）来上海考察业务时，与有名的食糖批发商——源泰恒糖行（内贸）的大股东陈裕仁接上关系，在张的劝说下，陈出资开设了源记进口行，由滋美洋行买办施榆邨任经理，直接与荷印糖商挂钩（张隆盛在上海驻有代表）委托源记行经销爪哇砂糖。据行业同人回忆：“源记业务鼎盛时，约占1931年上海食糖进口量的三分之一。”^①继源记行之后，类似这种以内贸糖行为后台的本帮食糖进口行，还有几家，如华新公司的后台为元和糖行；信益公司的后台为均益糖行；大元行的后台为元生及义和糖行。这些内贸糖行都是食糖批发商，由于1929年和1931年食糖进口税率两次提高，国内糖价高涨，他们都发了财，资力雄厚，因而在其支持下，本帮九八行业务发达，也成为食糖进口专业商。

而此时的一些闽帮九八行，食糖进口业务却大为减少。其中仅炳昌行和源来行曾在荷印合设分庄，就地采办爪糖进口，不过这类九八行在南洋自设分庄的毕竟不多。

^① 原源记行负责人陈芳庭访问录，1982年3月9日。

总的说来，自20年代初侨资分号和20年代末本帮九八行食糖进口专业商相继出现后，直至30年代初期，上海华商经营食糖进口，虽已振兴起来，但好景不长，自1934年起，因关税不断提高，新进口的糖，成本不合算，再加上外商洋行操纵市场，上海食糖进口行和内贸糖行的业务又都陷入窘境。此时无论闽帮、本帮九八行以及侨资分号，凡以食糖进口为重点的行家，都改弦易辙，转做其他业务，如闽帮九八行的锦发行，早已转为洋米进口为重点，兼营杂粮及日用百货出口，其后并经营航运业务。又如侨资分号的黄日兴改做杂粮出口；建源公司的营业重点转向印度进口棉花、麻袋等。还有大部份行号则陆续关门歇业。

（四）食糖进口的经营方式：

食糖进口由于品种不同，生产国别和经销行家不同，其经营方式也有所区别。

1. 闽帮九八行的经营方式：

闽帮九八行经营食糖进口，大都采用代理进口方式，即由荷印侨商直接将爪哇糖发交九八行代售，给付佣金按货值2%，每年由侨商结算后汇来。同时为了贴补运输损耗，荷印侨商在装货时，每包糖原定164斤，实装166斤，九八行有溢量可收。此外，九八行多自备糖栈，到货后可向侨商收取上下力驳和栈租，因此，九八行代理食糖进口的利润，可达3%以上。

2. 侨资分号的经营方式：

侨资分号直接经营食糖进口，实即荷印侨商对食糖出口，由于都是自己甘蔗园或糖厂的产品，只须负担分号的少量开支，可以减轻成本，不过其经营方式也略有不同。

郭春秋的锦茂分号，以出售现货为主，有时也抛售小量路货。

黄奕住的黄日兴分号，专营代客定货，由客户自向银行开出信用证。

建源公司则出售现货与订货兼营，大致早期以售现货为主，后

期以接受订货为主,先收 10% 的定银或略低一些。也可由客户自向银行开出信用证。

3. 本帮九八行的经营方式:

本帮九八行食糖专业实质上是内贸糖行(食糖批发商)所组织的直接经营食糖进口的机构。他们直接向爪哇糖商订货,自己向银行开出信用证,办理进口手续。如源泰恒出资开设的源记行,经销食糖进口就是与荷印糖商张隆盛直接挂钩的。其经营方式以自营进口,批售现货为主,兼营少量代客订货取佣业务。

如上所述,1937 年抗日战争前夕,上海食糖进口业务已重新操纵在外商洋行手里。“爪哇来糖由四家外商洋行(麦克令、爱德门、美隆、天祥)和两家侨商(建源公司和张隆盛)经营,他们分别与上海较大的几家食糖批发商(内贸)做交易,一般成交合同不少于 50 吨,合同签订后,由批发商开出银行信用证,办理进口。但对关系比较密切,信用较好的批发商,也有货到再付款的。至于太古车糖和日糖(包括台糖都属车白糖类)向归太古洋行和日商三井、三菱等洋行所经营,其成交对象不如爪哇砂糖(属白糖类)那样集中在上海较大的食糖批发商,而是大中小行家都有,比较分散。付款方式也与爪哇来糖不同,一般不由批发糖行开出信用证,成交后太古车糖多系现货交易,而订货较少;日商洋行则现货或订货交易都有。对客户订货不论太古或日商洋行,都先收定银,信用证概由洋行办理。”^①

第四节 南洋办庄——土特产品出口

19 世纪 60 年代,上海口岸对南洋地区出口的土特产品,大都是由九八行兼营的,如生丝、绸缎、土布、南北货等。到 60 年代末,随着上海对南洋贸易的发展,原来经营内贸批发兼及上海与华南各口岸间埠际贸易的中药材商,经香港转口去南洋的中药材贸易较前增加,逐渐形成为药材专业的南洋办庄。19 世纪 70 年代到 20

^① 原太平进出口行负责人戴章葵访问录,1962年8月21日。

世纪初期,丝绸匹头业,杂粮业和山地货业的办庄,亦相继形成。但事实上南洋办庄的各行业,並不单纯经营某一类品种,如广帮办庄的杂粮业就兼营山地货出口,潮帮办庄的杂粮业也兼营土布和广绫出口,可以说,经营单一品类出口的办庄是很少的。第一次世界大战之后,英国力图恢复在远东的经济优势,香港地居远东航运要冲,乃是英国对中国经济侵略的基地,经营不遗余力,对轮船、码头、仓库等设备均大肆扩充,增辟各条航线,遂使香港中转地位益形重要。20世纪20年代,上海对南洋的直接班轮增多,但经香港转口的也不少,在这样的条件下,上海南洋办庄的日用百货业、纱布业已先后出现。南洋办庄各帮中尤以广帮办庄为多,大致有以下几种性质,(一)香港粤籍商号在上海设立的分号,如聚德泰、梁球记等(山地货业)。(二)广州总号设在上海的分支店,如广裕纶(丝绸匹头业)等。(三)上海粤商开设的沪一港一南洋间贸易商号,如粤安和(丝绸匹头业)鉅安(纱布业)等。这类广帮办庄除经营出口为主外,也兼营进口业务,如南洋海味、胡椒、白藤、拷皮等,大都经由香港转口。因之,通称香港办庄。据行业同人提供资料:“最盛时期是1925年五卅运动期间,香港办庄约计三四十家。”^①到了30年代,上海南洋办庄的广帮与闽帮、潮帮、本帮各行家,因新旧交替,户数均有变动。

第一目 药材业

中药材的进口,早已有之,凡产自南洋和其他地区(如非洲和澳洲)的犀角、牛黄、槟榔、豆蔻、乳香等有百余种,即所谓南药,很早就经华南各口岸运来上海,是传统的进口商品。开始时由药材贩运商经营,迨九八行成立后,也有兼营。至于中药材的出口,南洋华侨需要的中国药材如生地、白术、菊花、当归等数百种,亦早有少量出口。

上海原经营埠际贩运的药材行以后兼营出口的,据有资料可查者,以广帮刘财兴为早,创设于19世纪50年代。据该店负责人刘

^① 原生泰办庄负责人欧阳迪访问录,1983年8月。

蕻之回忆：“刘财兴是其曾祖所创办的，原在苏州设立办庄采购江南药材。也曾用五蓬大船作为运输工具，经华南口岸转运出口。故后世号称百年老店”。至19世纪60年代末，中药材的进口和出口已大部份归上海广帮药材行所经营，一般进出口贸易都做，自负盈亏，仍兼营内贸批发及埠际贸易。进入20世纪，药材业陆续发展，广帮除刘财兴外，先后有公和号、琪记、合记、耀记、永兴泰、陈信义等；潮帮则有大同昌、林宜记、许诚昌、信泰、洪泰兴、达记、兰赞记等；本帮有森大、北洋参茸公司、元生永、德昌丰、乾泰等，共计10余家。例如本帮中的北洋参茸公司，创设于1927年，主持人黄祝尧，主要经营出口人参、鹿茸、银耳等，销往新加坡、荷印等地区，对美国、加拿大也有少量出口；並进口西洋参和燕窝；在国内如南京、西安、昆明等地均设有分号，兼营内贸批发。但也有个别的行号如元生永则专营药材和西洋参自香港进口，不做出口业务。

中药材出口以香港为集散地，南洋各地需用中药材一般都是向香港采购的。上海南洋办庄的中药材行出口品种中以清凉剂一类的药材销路最多，大部份经由香港转口。

至于成药，上海南洋办庄中药材行原不经营成药出口。约在1926—1927年以前，上海药房如中法、中西药房等都曾自营成药出口。由于推销不得法，多种成药销路不大。其后，委托南洋办庄会丰商店经销推广，销路乃大增，于是上海各中药店和药房逐渐都与会丰有业务往来，其中丸散膏丹如童涵春的人参再造丸、姜衍泽麝香膏、宋公祠参贝陈皮等；西药如施德之痧药水、中法药房杏仁露等，能闻名南洋各地，都是经会丰商店努力推销的结果。抗日战争前后，会丰商店对南洋经销各药厂的成药（包括在上海采购转运到华南各口岸出口的成药在内），年达五六十万元。

兹将1928—31年上海对南洋和香港地区出口中药材及成药，1936年全国对南洋和香港地区出口中药材和成药情况列表如下，

① 原会丰商店何镜光访问录（详见本节第三目）。

1928—1931年上海口岸中药材^①和成药对南洋和港澳等地区出口统计表 单位：千关两

地区	类别	1928			1929			1930			1931		
		中药材	成药	合计	中药材	成药	合计	中药材	成药	合计	中药材	成药	合计
香港		2,620.2	77.5	2,697.7	2,610.3	65.8	2,676.6	2,853.9	61.7	2,915.6	2,520.7	43.82	2,564.5
澳门		—	—	—	—	—	—	0.1	—	0.1	0.1	—	0.1
安南		—	0.3	0.3	1.1	0.2	1.2	1.3	0.1	1.4	0.2	0.3	0.5
暹罗		2.5	0.4	2.9	0.3	0.2	0.5	1.5	1.0	2.5	4.1	0.6	4.7
新加坡		33.7	28.4	60.1	53.3	29.6	82.9	54.7	26.4	81.1	38.1	30.6	68.6
荷印		7.4	7.7	15.1	10.7	7.4	18.1	6.9	3.3	10.2	5.6	1.1	6.7
缅甸		0.3	1.1	1.3	5.1	0.9	5.9	1.3	1.9	3.2	1.5	1.4	2.9
菲律宾		1.4	2.1	3.5	0.8	0.1	0.9	0.4	0.4	0.8	1.3	—	1.3
合计		2,665.5	115.4	2,780.9	2,681.9	104.2	2,786.1	2,920.1	94.8	3,014.9	2,571.5	77.8	2649.3
对其他国别和地区出口		495.6	6.1	501.6	565.8	7.1	572.8	531.0	3.8	535.7	566.1	1.6	567.7
总计		3,161.1	121.4	3,282.5	3,247.7	111.2	3,358.9	3,452.1	98.6	3,550.6	3,137.6	79.43	3,217.1
对南洋(包括香港)地区出口所占%		84.7%			82.9%			84.9%			82.4%		

资料来源：根据上海日本商工会议所编制：《上海港输出入贸易明细表》。

① 下列药材：麝香、甘草、大黄、五倍子等出口，多销往欧美地区，在海关关册上均有专项统计，因此不包括在本表销往南洋的统计之内。

1936年全国对南洋和香港地区出口

中药材和成药统计表

表中 67-107

单位：千法币

	中 药 材		成 药 (注)		合 计	
	占全国数%	占全国数%	占全国数%	占全国数%	占全国数%	占全国数%
1936年全国出口总值	9,845		972		10,818	
其中：						
对香港出口	6,349	64.49	262	26.91	6,611	61.11
新马出口	246	2.50	231	23.80	477	4.41
印尼出口	147	1.49	45	4.68	192	1.78
暹罗出口	55	0.56	13	1.34	68	0.63
菲律宾出口	5	0.05	20	2.02	25	0.23
对五个地区出口合计	6,802	69.09	571	58.75	7,373	68.16
上海口岸出口总值	3,639	36.96	531	54.60	4,170	38.55

资料来源：根据1936年海关关册统计数编算。

注：成药系指海关关册出口货物类第29组第305号例“化学药剂”项。

中药材业的经营方式：上海中药材对南洋各地出口，除大黄、麝香、甘草等销往欧美地区，历来由外商洋行所把持外，其他药材一般由南洋办庄经营。因为中药材的品种规格复杂，外商缺少这种专业知识和经验，难以插手。上海的南洋办庄经营中药材出口，大都委托香港南北货行寄售。当时香港这种代理行有二三十家，资金上下很大，自几千港元到几十万港元不等，都设在香港文咸西街、永乐西街和机列文街，平时各自经营，不相为谋。这种寄售方式并不是先讲好货价，而是须待货物运到香港后，再看货论价或定价待沽。出售后，香港的代理行九八取佣，各项费用实报实销，实际上连同保险费，栈租，上下力等，总在4%左右。且在寄售时，香港行家对有些货物到港，故意抑低价格，这样，受到额外的损失更多，所以到了后来，南洋办庄也有在港自设分庄的。据行业同人谈：“药材业大都是进出口兼营，其中中药材出口毛利约20%左右；进口

南药毛利约30%左右”。^①

第二目 丝绸匹头业

甲午以后,在上海经营丝绸匹头出口的南洋办庄,广帮有同永泰、广记祥、协生祥、粤安和、公昌和、钜安、裕德棧、福兴纶、广裕纶等;闽帮有大华商业公司;潮帮有黄隆记等。其中大户如同永泰号,开设于1895年,主持人陈凤笙、陈文笙。在香港、新加坡、暹罗以及国内的广州、梧州等地,都设有分号,大都代客办理出口,同时经营上海与广州间埠际贸易。出口的品种有上海、杭州、湖州、苏州等地生产的绸缎和广绫,也出口上海土布、格子布兼营杂粮等。尤以广绫和土布业务较大,广绫销往暹罗,土布则销往荷属东印度、新马等地区。上海同永泰与广州、新加坡的同生泰,曼谷的同福泰,彼此都是联号关系。

绸缎:辛亥革命前,对南洋出口的绸缎都来自杭州、盛泽二地,其后上海亦有生产。出口的品种很多,如花碧绉、幸福葛专销安南;山东府绸销菲律宾和新加坡;印花绸供新马、荷属东印度等地缝制纱笼用,均经南洋办庄推销出口。杭州、盛泽等地多系木机织绸户,进入20世纪,杭州等地始有手拉织机工场,1925年间上海等地始有铁木电机小型绸厂。^②

广绫:亦产于杭州、盛泽等地,又称板绫,有花素二种,纯丝织成,门面仅一尺余,运往暹罗和柬埔寨后,当地用一种植物染料名叫“莨子”拷染后而成拷绸,它是南洋华侨所喜用的服装材料。抗日战争前上海每年输出达五六万匹,大部份通过上述粤安和等办庄出口。^③

历年上海口岸绸缎对香港和南洋地区出口情况表列于后。

土布:上海对南洋各地出口土布,由来已久,起初很多是华侨

^① 原鑫和行负责人厉巽行回忆录,1962年4月。

^{②③} 原广裕纶经理邓崇臣访问录,1964年6月11日。

1928—1931年上海口岸绸缎对南洋
和港澳地区出口统计表

表中 68-108
单位：千关两

地区	年份	1928	1929	1930	1931
香 港		3,485.7	3,362.9	3,922.8	2,685.3
澳 门		—	1.1	—	—
安 南		2,358.4	1,470.7	1,072.5	557.8
暹 罗		66.—	64.9	61.6	74.2
新 马		1,179.1	1,033.9	878.6	526.3
荷 印		198.—	193.6	146.3	100.6
緬 甸		1,488.5	1,094.5	931.7	1,023.1
菲 律 宾		245.3	216.6	255.2	342.4
合 计		9,001.—	7,437.2	7,288.7	5,309.7
对其他国别和地区出口		766.1	1,099.—	469.7	587.2
总 计		9,767.1	8,536.2	7,738.4	5,896.9
对南洋(包括香港)地区出口 占上海绸缎出口总值的%		92.1	87.1	93.9	90

资料来源：根据上海日本商工会议所编制：《上海港输出入贸易明细表》。

注：绸缎对香港地区出口值，包括转口到西方国家的一部分。

托亲友捎带，数量不大。由于土布质地牢，不透阳光，能吸水，为南洋的锡矿和橡胶园工人所乐用。早期出口的土布中有一种灰布又称曾布，^①还有蓝色土布等。土布每匹一卷，阔一尺一寸半（通称一尺二寸）。20世纪初，出现土纱和洋纱混纺的土布，1910年

① 曾布：据说清代曾国藩带领的湘军兵勇都穿灰色军服，故有此称。

前后,商品土布才基本上改用洋纱纺织。这期间郊区布庄也兼做洋纱贩卖,农民卖了布,可顺便买回纱。1925年后土布门面加阔为1.31—1.32尺,长2丈7尺,可做服装一套。土布的出口包装每卷一匹半,重约27—28两(天秤称),每件100卷。出口土布以林大成土布行(开设于乾隆初年)的金房蓝布最有名,在南洋各地统称“大成蓝”,在国内国外的售价都高于其他土布。

1910—1917年间,另有一种“加长稀”土布,是由江阴、常熟一带农民生产的。这种土布是用16支洋纱织成,不过质地较薄较差,价格也较一般土布为低,起先是由启成玉土布行经理胡访鹤为了适应南洋大量要货,特地到江阴一带去发展生产的。到1920年初,上海郊区也生产同样的“加长稀”土布了。

1924年天生棉织厂生产了另一种“安徽土布”,是由在上海高昌庙、斜桥一带,一些安徽人用手拉木机纺织的改良土布,阔36—42寸,长40码,用20支纱织成。这种安徽土布开始时销新加坡,1930年后,由锦发行打开了菲律宾的销路。大致上销往新加坡的是条子布,销往菲律宾的则以格子布居多,都供当地土人做纱笼用。

土布由各土布行向农民搜购,然后售予南洋办庄各行家经手出口。据土布行业同人估计:19世纪末到20世纪20—30年代,上海南洋办庄出口土布,计先后有同永泰、公昌和、诚昌、广记祥,福兴纶、广裕纶等户,每年平均共约1.3万—1.4万件,合210万匹左右。其中如广记祥,创设于1900年前,负责人邓耀生,原专营对美国出口翡翠、玉器以及绸缎衣着等,至20世纪初,兼营土布、绸缎对新加坡出口,其后也出口睡衣、针棉织品、日用百货和杂粮等。1910年间营业额在五六十万银两左右,1921年间高达百万两,内以土布所占比重较大。又如广裕纶系百年老店,总行设在广州。于1926年在上海设立分庄,专营土布、绸缎等出口,年营业额达100余万元。

据海关关册统计,上海口岸历年土布出口:

1913年	33,011担	约合2,829,000匹
1920年	38,056担	约合3,261,000匹
1925年	31,161担	约合2,670,000匹
1935年	18,462担	约合1,582,000匹
1936年	26,180担	约合2,244,000匹

上海对南洋各地区(包括香港)出口土布的情况,则见下表:

1928—1931年上海口岸土布对南洋 表中 69-109
和香港地区出口统计表 单位:千关担
千关两

年份 地区	1928		1929		1930		1931	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
香港	10.-	672.4	7.8	555.5	8.5	595.7	7.1	603.8
安南	0.1	3.3	—	0.1	—	0.7	—	0.3
暹罗	—	—	—	—	—	—	0.1	7.3
新加坡	19.6	1,313.6	22.3	1,574.3	19.7	1,379.1	19.-	1,612.7
荷印	0.5	33.3	0.3	18.7	0.3	20.9	1.5	126.8
菲律宾	1.6	97.9	1.6	96.7	1.6	114.9	1.9	163.3
缅甸	0.1	2.7	0.1	9.3	0.1	4.4	1.3	115.1
合计	31.9	2,123.2	32.1	2,254.6	30.2	2,115.7	30.9	2,629.3
其他地区	0.1	6.7	0.1	4.9	0.1	2.3	0.4	32.3
总计	32.-	2,129.9	32.2	2,259.5	30.3	2,118.-	31.3	2,661.6

资料来源:根据上海日本商工会议所编制,《上海港输出入贸易明细表》。

丝绸匹头业的经营方式:如前所述,绸缎和广绫系杭州、盛泽、上海等地机户和绸厂生产,由抄庄收来后,①分档卖给南洋办庄出口,而土布则由各土布行收来后,售予南洋办庄出口。按各土布行并无织机设备,是由上海市郊农民用土纱(后改为洋纱)在木机上织成

①抄庄即批发庄,20世纪20年代,上海有杭州庄、湖州庄、盛泽庄等,他们从各地收来绸缎和广绫,售予南洋办庄出口。

胚布,然后由郊区布庄向农民收集,再送交土布行拣选,由上布行的染坊整理染色,最后加上各土布行的牌子,售予南洋办庄出口。

南洋办庄经营丝绸匹头(包括土布)出口,一般都得放账,即先装货出去,待国外客户有款时才汇些来。因为不放账生意做不大,如广裕纶办庄经理邓澣臣所述:“办庄放账一般两个月期,过年也不结清。否则业务很难开展,因为国外客户有资金的多已在上海设立分庄,如对方资金不多的,才委托我们办货,这样就得放账了。也往往会吃倒账,如1917—1918年新加坡发生倒风,那时放出的账每元只收得三角。1935年又一次倒风,广裕纶办庄原有积累资金达24万元,竟全部赔光”。这个例子说明,办庄办货出口,放账越多,负担的风险越大。当然在国外有联号和分庄的,货款可先汇来,则不必放账或少放账。^①

第三目 杂粮业

19世纪60年代,上海以内贸为主兼营南洋贸易的杂粮行,以潮州帮较早,大都是汕头行家设在上海的分庄,故也称汕头帮。其主要业务是代理汕头总号采购杂粮、豆饼兼及南北货、广绫等,由上海运经汕头出口到暹罗、新加坡等地区,回程的南洋物产再从汕头转运上海。当时用大木船装载,称“红头船”,船到上海黄浦江再可沿苏州河运往苏州、镇江等地。

19世纪末期,上海杂粮出口业务渐有发展,主要销往香港及南洋各地,其中一部份仍经汕头转口。潮帮杂粮行在东北营口、牛庄、大连及长江一带的芜湖、九江等处,设有分支机构或联号,业务规模很大,一般只做代理,不自负盈亏。这期间,上海的潮帮杂粮办庄有仁诚、黄隆记、谢璧记等,与南洋侨商关系密切,如“黄隆

^① 有关土布情况,根据以下访问记录:原钜安办庄罗干庭;原协源行办庄吕志高;原建华办庄林汉泉;原启成玉土布行张仲杰;原余源布号江培健;原久大昌土布号孙福增;原林大成土布行乐东泉;原鼎新染织厂凤新钊;原天生厂符进德;原宝源祥林兴立。

记是汕头合顺福的办庄，其新加坡的联号是四顺，香港联号是合顺，经营杂粮、豆饼出口，素负盛名。”^①此外，广帮对香港的杂粮贸易，也占有一定的地位，“其中如广和兴、广德泰、司徒源记等几家开设较早，大都在1890年左右。继后在20世纪初开业的东生和号，其业主方郁生和方秩臣原系广和兴的职工，该号经营杂粮出口，开始时亦以对香港贸易为主，兼营广州埠际贸易。1913年后，发展到新加坡，菲律宾等地区，并在青岛设有分庄；在上海潭子湾设有榨油厂，年营业额曾达100余万元，至30年代积有资金约60—70万元。由于方秩臣的儿辈在店内宕账过多，股东间意见不合，于1932年拆伙改组，方郁生另设裕生和号，方秩臣则另设东和泰，各立门户。而东和泰因经营不善，不久即告歇业”^②

杂粮贸易概况：中国的杂粮出口是一宗重要商品，其中以豆类出口为多。1928年中国豆类、豆饼出口达2亿关两，后以东北沦陷，出口统计锐减。1936年减为957万关两，其中对南洋地区（包括香港）出口，也从1928年的1,171.4万关两，下降为1936年的111.5万关两，计下降了90.5%。如下表：

表中 70-110

1928年和1936年全国豆类豆饼出口简表 单位：千关两

品名	年份	1928年	1936年
绿 豆		1.962	1.475
赤 豆		5.451	453
黄 豆		129.854	379
其他豆类		10.076	3,006
各类豆饼及子饼		60.577	4,258
合 计		207.920	9,571

资料来源：根据海关关册统计综合编算。

① 原佳发行经理姚亦泽访问录。

② 潮州办庄蔡健侯访问录，1963年8月。

表中 70-110(续)
1928年和1936年全国豆类饼出口简表 单位: 千关两

品名 地区	绿豆		赤豆		黄豆		其它豆类		豆饼及子饼		合计	
	1922	1936	1928	1936	1928	1936	1928	1936	1928	1936	1928	1936
香港	1,106	334	170	70	2,506	71	496	27	181	4	4,459	508
新马	115	180	2	5	702	33	100	4	142	58	1,061	280
荷印	70	75	—	—	5,746	2	171	—	1	—	5,988	77
暹罗	—	—	—	—	15	—	13	2	48	19	76	21
菲律宾	35	197	4	8	61	22	18	—	12	4	130	231
五个地区合计	1,326	766	176	83	9,030	128	798	33	384	85	11,714	1,115
占全国出口的%	67.54	53.28	3.24	18.46	6.95	33.81	7.92	1.08	0.63	2	5.63	11.65

资料来源: 根据海关关册统计综合编算。

表中 71-111

单位: 千关两

1928—1931年上海口岸黄豆、绿豆、赤豆对南洋和香港地区出口统计表

	1928				1929				1930				1931			
	1928		1928		1929		1929		1930		1930		1931		1931	
	黄豆	绿豆	赤豆	黄豆	绿豆	赤豆	黄豆	绿豆	赤豆	黄豆	绿豆	赤豆	黄豆	绿豆	赤豆	
香港	113.7	704.7	45.1	38.3	420.6	43.-	50.-	468.-	11.2	17.4	143.4	8.7				
新加坡	81.1	87.3	1.-	58.2	188.5	0.1	118.4	196.8	—	33.7	86.6	—				
荷属东印度	3.3	1.6	—	4.-	70.7	—	12.9	219.5	—	—	129.6	—				
暹罗	4.2	383.5	—	—	643.2	—	0.8	1,532.3	—	7.6	912.1	—				
菲律宾	47.7	34.8	4.-	88.9	120.3	6.5	64.9	110.5	6.5	69.7	119.5	8.-				
合计	250.-	1,211.9	50.1	189.4	1,443.3	49.6	247.-	2,527.1	17.7	128.4	1,394.2	16.7				
对其他国家和地区出口金额	32.2	64.5	290.4	39.-	64.3	123.9	14.7	51.5	28.8	22.5	34.8	37.-				
上海口岸出口总值	292.2	1,276.4	340.5	228.4	1,507.6	173.5	261.7	2,578.6	46.5	150.9	1,429	53.7				
对南洋和香港地区出口占上海出口总值的%	88.6	94.9	14.7	82.9	95.7	28.6	94.4	98	38.1	85.1	97.6	31.1				

资料来源: 根据上海日本商工会议所编制, 《上海港输出入贸易明细表》。

注: 上海口岸1936年共出口: 黄豆151.4千关两, 绿豆1,019.4千关两, 赤豆315.7千关两, 以上根据上海海关注册统计, 每关两折合法币1,558元。

正因为这期间全国豆类出口总值急剧下降，而上海口岸豆类及豆饼出口金额，1928年为7,161千关两，1936年为7,187千关两，^①波动幅度不大，因而上海所占全国豆类及豆饼出口总值的百分比，相应由1928年的3.44%，上升为1936年的75.10%。兹将这期间豆类出口几个主要品种列计如表中71-111。

上海杂粮对南洋(包括香港)地区出口，以荷印、新马和香港地区占多数，菲律宾、暹罗次之，安南很少。其中以绿豆数量最大，黄豆次之，花生、赤豆、芝麻和黑豆则有少量出口。绿豆系供华侨做凉饮、黄豆则制豆腐用，所以出口数量居各种杂粮之首。黄豆出口以东北产为主，也有关内产的黄豆出口。在1931年“九一八”事变以前，上海南洋办庄也曾经营一部份东北黄豆(大豆)出口，一般是在上海成交后，由大连直接装船出运；其经由上海出口的大豆，则以津浦线装来的居多。绿豆产于关内，天津绿豆优於明光绿豆。上海南洋办庄所经营出口的都是这两地的产品。此外各类豆饼、子饼对南洋也有出口，但以黄豆饼数量较大，均作肥田之用；花生以山东、河南产为主；芝麻则以河南产的质量最好。

杂粮业的经营方式：杂粮出口品种，如前所述，包括各种豆类、豆饼、芝麻、油脂类(植物油以及猪油)等，广帮、潮帮、闽帮各南洋办庄都有经营，主要对香港出口，也有直接销往南洋各地的。其方式由南洋办庄向上海豆市街杂粮行买进，出货后15天付款，打10天期票。当时沪港轮船很多出货后马上打包，报关托运，货到香港出售后再汇款来也来得及。所以“香港有总店的行家，就可利用这个条件。如无总店或分支机构在港的，国内进货则先须垫款，吃廿天的利息。”^②这是对香港地区的做法。而对南洋地区，由於商品本身有时间性，因此在做法上也有所不同。如“豆类一般在上市时

^① 详见1928及1936年海关关册统计，其中1936年出口法币金额，按1.568元折成关两。

^② 原永裕祥林白南访问录，1963年8月15日。

货源多些,过了时令就少些,只能采取陆续收购,陆续装船的办法。因此,不能等待凑成整数再租船装运。对豆、麦成交一般也是出货后打几天期票,这是同业一律的。在这时就办理装运,并向银行做押汇,以取得100—80%的贷款抵付这笔头寸。^① 至於对外地采购办货,如东北大豆、华北绿豆、华中蚕豆等,则一般在上海成交后,由当地分庄或联号直接装运出口,既省时间,又省运费。

不过杂粮交易金额很大,一笔千吨交易,总值需20万银两,吃上廿天到一个月的利息,为数也很可观。上海南洋庄大都是代办性质,取佣2%,对香港则也有运货去寄销的。所以杂粮出口,华商做不过洋行。从全国范围来讲,日商洋行经营杂粮较多,并以东北出口为主。自1931年东北沦陷后,该区杂粮出口已不列入关册统计。

兼营面粉出口:20世纪20年代,上海南洋庄每年出口的面粉,数量也很大。如源来行每年出口额约5万包以上。^② 其它如东生和、安记行都有经营,销售地区以香港为主,其次是荷印和菲律宾,再次是安南。在这一时期内,因南洋地区曾普遍发生粮荒,而一向供应南洋各地的澳洲面粉,又因欧洲市场需货甚殷,改销了欧洲,因此,上海南洋庄经营面粉出口,出现了一时蓬勃发展的现象。详见下表(表中72-112,73-113):

表中 72-112

1916—1922年全国出口面粉数量简表 单位:公吨

1916年	1917年	1918年	1919年	1920年	1921年	1922年
17,530	48,281	121,720	163,003	239,632	123,847	35,892

资料来源: 根据历年海关关册统计综合推算。^③

① 原锦发行伍泽镇访问录,1964年1月13日。

② 原原来行林兴立访问录,1964年6月15日。

③ 海关关册按关担计算,现按每关担合60.5公斤折成公吨(下同)。

1916—1922年全国对港澳及南洋地区出口 表中 72-112(续)
面粉数量简表 单位：公吨

地区	年份	1916年	1917年	1918年	1919年	1920年	1921年	1922年
香港		8,537	1,102	10,150	23,640	38,104	25,176	415
澳门		—	—	—	—	—	—	6
泰国		—	—	—	—	—	11	—
新加坡		451	—	299	655	6,500	2,892	181
缅甸		—	—	—	2	1	—	—
菲律宾		57	9	1,354	7,424	8,083	5,442	136
荷属东印度		1,983	225	2,368	457	3,301	6,071	23
安南		—	1	6	—	1,202	626	213
合计		11,028	1,337	14,177	32,088	57,191	40,218	974
占全国出口数%		62.91	2.77	11.65	19.68	23.87	32.49	2.71

资料来源：根据历年海关关册统计综合编算。

表中 73-113
1916—1922年上海口岸出口面粉数量表 单位：公吨

年份	1916年	1917年	1918年	1919年	1920年	1921年	1922年
数量	11,151	7,499	91,582	111,181	200,592	87,092	1,223
占全国出口量的%	63.60	15.53	75.23	68.55	83.70	70.32	3.41

资料来源：根据历年海关关册统计综合编算。

第四目 山地货业(包括南北货)

19世纪末,上海还没有专营山地货出口的办庄。当时香港及南洋等地的侨商,采办山地货出口,都是委托上海虹口头坝上(今苏州河北岸的吴淞路天潼路一带)的广东水果店代办的。输往香港的山地货,包括蔬菜、大蒜头、水果、皮蛋、榨菜以及各种南北货等,数量零星,且品种复杂,需要经过拣选整理后,再打包托运,一般行家都

表中 73-113(续)

单位: 公吨

1916—1925年上海对香港和南洋出口面粉数量表

地区	年份	1916	1917	1918	1919	1920	1921	1922	1923	1924	1925
香港	出口数	8,537	1,074	9,008.5	23,640	38,073	25,175	415	—	2,964	6,373
安南		—	1	6	—	600	626	213	—	—	1,281
新加坡		450	—	299	555	6,495	2,892	181	—	2,161	2,883
荷属东印度		1,983	225	2,285	467	3,298	6,066	23	—	2,575	2,226
暹罗		—	—	—	—	—	14	—	—	—	—
菲律宾		57	9	1,354	7,424	8,022	5,442	136	2	11	469
合计		11,027	1,309	12,952.5	32,086	56,488	40,215	968	2	7,711	13,252
上海对其他地区出口		123.8	6,190	78,629.5	79,095	144,104	46,877	255	848	1,708	4,138
上海口岸出口总数		11,150.8	7,499	91,582	111,181	200,592	87,092	1,223	850	9,419	17,390

资料来源: 根据上海日本商工会议所编制:《上海港输出入明细表》。

不肯专门承担这类业务，只有水果店安排其店员带做。早在1900年本帮杨顺兴成立，专营山地货和南北货内贸批发业务，向产地收购来的货物不直接出口，大都售给代办山地货出口的水果店。其后由于南洋侨商和港商采办山地货越来越多，委托水果店代办已不能满足客户要求，原裕丰南货店经理欧阳茂生，于1919年开设生泰办庄，成为广帮第一家专营山地货出口的办庄。同时国外客户也认为水果店经手，从中赚钱太多，纷纷另找直接关系，在沪设立办庄，给佣2%。这样本帮办庄如顺康行、恒兴行（其业主均系杨顺兴出身）于1920年应运而生。广帮办庄则有元亨、元利、聚德泰（总行在香港，是皮蛋、咸蛋及鲜蛋出口的大户，年销蛋类2,000万只左右，金额达20—30万元）、广怡昌（菲律宾办庄，也是蛋类出口大户，年销皮蛋、鲜蛋约8万元）、梁球记（总行在香港，专营山地货、南北货出口）等。至30年代初，杨顺兴也开始兼营山地货对香港出口，但数量不多。

山地货中有蔬菜、水果，包括南北货、罐头食品、酒类等。

蔬菜：新鲜蔬菜主要销往香港，其中崇明白菜是冬令的传统出口商品，其余如土豆、西红柿、葱、洋葱等均由山地货办庄向上海郊县或邻省采购，经拣选后出口；咸菜也是对香港的传统出口品种，系以上海郊区的雪里红腌制，包装有黑缸装和龙缸装二种；大蒜头是嘉定县产，专销南洋各地，除山地货庄有经营外，其他办庄也有出口，数量很大，每次往往以千包计，每包200市斤。又如大头菜（咸）、四川榨菜等，除香港地区外，对南洋地区也有出口。

水果：有水蜜桃、枇杷、杨梅等，专销香港，是应时品种。

南北货：有红枣、黑枣、核桃、瓜子（有大连和江西产两种）、黑木耳、香菇、香蕈、金针菜、粉丝等，系向上海南北货行采购，除运销香港转口外，也直接销往南洋各地。

罐头食品：以梅林厂的金盾牌各种罐头居多，也有泰康厂的风尾鱼和伟大厂的水果罐头，对香港及南洋地区均有出口。

调味品：以中国化学工业社生产的观音粉销量最大，对南洋

各地由中国化学工业社自营出口；香港地区则由永源贸易公司独家经销。另有天厨厂的味精和以进口原料加工的九味一等，对香港及南洋地区也有销路。

其他食品：如火腿和各种腌腊制品，由山地货办庄向上海各腌腊批发行和火腿专业商如万有全、骏丰等号采办后，运销香港和南洋各地，这些火腿大都是产自浙江的南腿，但去菲律宾的则是北腿（苏北如皋产），须经非当地卫生部门检验合格，才能入口，为此还要花一笔小费，系由中国制腿公司独家经营。至于酱油、乳腐（坛装），五加皮酒、啤酒（瓶装），绍兴黄酒（坛装），皮蛋、咸蛋有坛装也有篓装；鱼干、鱼鲞、海蜇等，大都购自十六铺咸货行，然后销往香港和南洋。鲜活鱼类仅抗日战争前有阳澄湖大闸蟹，每届秋令由同顺兴少量运往香港，其他山地货庄并不经营。

还有锡箔，神楮等迷信品，各山地货庄也都有出口。]

历年全国及上海山地货出口列表分析如下：

1928—1931年上海口岸山地货（南北货） 表中 74-114
对南洋和香港地区出口统计表 单位：千关两

	黄 酒				药 酒			
	1928		1929		1930		1931	
	黄酒	药酒	黄酒	药酒	黄酒	药酒	黄酒	药酒
香 港	15.9	5.9	8.9	5.9	19.3	3.2	11.7	2.3
安 南	—	0.1	—	0.1	—	—	—	—
暹 罗	—	—	—	—	—	—	—	—
新 马	0.3	3.3	—	3.7	0.3	1.8	—	1.8
荷 印	34.5	0.2	35.9	—	49.2	—	60.—	0.1
菲 律 宾	—	0.1	—	0.2	—	—	0.2	0.1
合 计	50.7	9.6	44.8	9.9	68.8	5.—	71.9	4.3
对其他国别和地区出口	17.3	4.3	24.9	0.5	38.4	1.3	28.6	2.7
总 计	68.—	13.9	69.7	10.4	107.2	6.3	100.5	7.—
对南洋和香港地区 出口所占%	74.6	69.1	64.3	95.2	64.2	79.4	71.5	61.4

1928—1931年上海口岸山地货(南北货)对南洋

和香港地区出口统计表

(续一)

皮蛋、咸蛋

地区	年份	1928	1929	1930	1931
	香港		59.7	50.2	46.4
安南		—	0.2	0.2	0.1
暹罗		0.1	—	—	—
新加坡		28.8	42.4	33.5	22.9
荷属东印度		0.8	0.8	1.2	1.5
缅甸		0.1	0.1	—	0.2
菲律宾		6.3	11.8	10.7	48.5
合计		93.8	105.5	92.—	135.3
对其他国别和地区出口		5.7	4.—	11.8	19.9
总计		99.5	109.5	103.8	155.2
对南洋和香港地区出口所占%		94.3	96.3	88.6	87.2

火腿

(续二)

地区	年份	1928	1929	1930	1931
	香港		234.8	335.9	348.3
安南		—	—	0.5	0.6
新加坡		25.5	37.9	28.—	23.6
荷属东印度		—	—	—	0.4
缅甸		0.1	—	—	0.1
菲律宾		210.3	344.7	367.4	247.9
合计		470.7	718.6	742.2	584.2
对其他国别和地区出口		2.2	2.8	7.7	4.3
总计		472.9	721.3	749.9	588.5
对南洋和香港地区出口所占%		99.5	99.6	99	99.3

1928—1931年上海口岸山地货(南北货)对南洋

和香港地区出口统计表

(续三)

罐头食品

地区	年份		1928	1929	1930	1931
	香港	南洋				
安南			7.4	5.2	9.4	10.4
暹罗			—	0.1	0.1	0.1
菲律宾			16.1	11.5	11.7	6.5
印度			0.1	—	—	0.1
荷属东印度			5.1	4.3	4.3	3.7
其他			2.7	3.2	2.9	2.6
合计			6.7	3.9	4.7	3.4
合计			37.4	28.2	31.7	26.8
对其他国别和地区出口			16.8	28.7	66.2	31.2
总计			54.2	56.9	97.9	58.0
对南洋和香港地区出口所占%			69	49.6	92.4	46.2

注：罐头食品包括肉、禽、蔬菜、鱼及水果。

1928—1931年上海口岸山地货(南北货)对南洋

和香港地区出口统计表

(续四)

海味(鱿鱼及海蜇)

地区	品名	1928			1929			1930			1931		
		鱿鱼	海蜇	合计	鱿鱼	海蜇	合计	鱿鱼	海蜇	合计	鱿鱼	海蜇	合计
香港		218.2	66.8	285.0	155.7	71.7	226.7	154.5	60.6	215.1	90.7	53.4	144.1
新加坡		4.8	1.4	6.2	11.7	2.9	14.6	8.3	2.2	10.5	1.6	1.4	3.0
印度		—	1.7	1.7	0.1	1.9	2.0	0.1	1.1	1.2	—	0.4	0.4
菲律宾		—	—	—	—	—	—	—	—	—	0.5	—	0.5
其他		2.7	6.3	8.3	0.8	8.4	9.2	1.5	8.1	9.5	0.3	6.9	7.2
合计		225.7	76.2	301.2	167.6	84.9	252.5	164.4	71.9	236.3	93.1	62.1	155.2
对其他国别及地区出口		0.5	8.8	9.3	0.4	7.8	8.2	5.4	12.2	17.6	1.3	13.1	14.4
总计		225.5	85.0	310.5	168.0	92.7	260.7	169.8	84.1	253.9	94.4	75.2	169.6
对南洋和香港地区出口所占%			97		96.9		93.1		91.5				

资料来源：根据上海日本商工会议所编制：《上海港输出入贸易明细表》。

1936年全国山地货(南北货)主要品种出口统计表

单位:千法币

品名	全国出口总值	全国对港澳及南洋地区出口金额							以上地区合计	占全国出口总值%	南洋以外地区出口总值%	占全国出口总值%		
		香港		新马地区		菲律宾		暹罗					荷印	
		澳门	新马地区	菲律宾	暹罗	荷印								
皮蛋,咸蛋	320	148	2	103	5	3	—	261	81.56	59	18.44			
火腿,腌腊①	1,343	726	7	96	791	—	25	1,145	85.26	198	14.74			
海产类②	3,178	1,633	247	91	10	51	10	2,047	64.41	1,131	35.59			
鲜果干果③	9,902	3,707	185	1,165	236	329	64	5,687	57.43	4,215	42.57			
酒类	1,129	211	12	379	6	187	162	957	84.77	172	15.23			
蔬菜④	9,414	5,516	113	1,159	108	540	151	7,597	80.59	1,827	19.41			
其他食品⑤	2,172	1,292	4	114	211	54	36	1,711	78.77	461	21.23			
迷信品⑥	2,439	258	29	1,383	4	64	137	1,875	76.88	564	23.12			
合计	29,897	13,491	599	4,490	877	1,228	585	21,270	71.14	8,627	28.86			
占全国出口值的%	100	45.12	2	15.02	2.93	4.11	1.96	71.14		28.86				

资料来源:根据1936年海关关册统计数,每关两合法币1,558元。

注:① 包括野味、罐头肉。

② 包括蟹、罐头鱼、海蜇头、海蜇皮等。

③ 包括核桃、红枣、黑枣等。

④ 包括木耳、香菇、香蕈、大头菜、罐头蔬菜等。

⑤ 包括乳腐、酱油、味精等。

⑥ 包括神香、纸箔等。

1936年上海口岸山地货(南北货) 表中 76-116
主要品种出口统计表 单位:千法币

品 名	上海口岸出口金额	占全国出口值的%
皮蛋,咸蛋	112	35
火腿,腌腊①	567	42.21
海产类②	418	13.16
鲜果,干果③	641	6.47
酒 类	231	20.46
蔬 菜 类④	1,320	14.02
其他食品⑤	1,659	76.38
迷 信 品⑥	209	8.57
合 计	5,157	17.25

资料来源:根据1936年海关关册统计数,每关两合法币1,558元。

注:①②③④⑤⑥内容与上表同。

据以上各表分析,抗日战争前夕,就全国范围来看,山地货对港澳及南洋地区出口占到70%强。上海口岸山地货出口值仅占全国出口总值17%。不过上海出口的这些山地货极大部份是销往港澳及南洋地区的。如以之与全国山地货对港澳及南洋地区出口值比较,上海口岸所占比重达24.2%,约合1/4弱。

南洋办庄(山地货业),除经营上述的山地货各品种出口以外,有时也兼做一些山地货进口,如南洋芒果、海味、白藤、胡椒等。广帮中的聚德泰、立大成、梁球记等,都是香港山地货行设在上海的分庄或联号。起先港商都是委托上海的山地货办庄代办的,由于经营山地货的主要特点是要赶节令时间,如有些年货必须在春节前赶到,有的品种则季节性很强。山地货也有俏有呆,港商对俏档货最好独揽生意,可以卖好价,如果大家都委托上海办庄代办,就很难尽如己意。因此,香港行号后来就改在上海自设分庄或联号,只代本

行办货，不与他家往来。不过广帮中如经营云纱出口的广德隆和食油出口的广信隆等，也兼营山地货出口。

山地货业的经营方式：山地货品种繁多，规格复杂，而且随季节变化，有进有出。因此客户关系极为重要，双方不是联号就是往来多年的老客户。平时货运往来先记在账上，进出口相抵后再结算。其经营方式本帮办庄是具有代表性的，如恒兴、顺康行等以经营各种蔬菜等山地货为主，水果为次。具体做法是“视南北气候、生产季节和不同品种，相互交流，如春节期间上海气候较冷，蔬菜生产缓慢，则由港将蔬菜转运来沪（这蔬菜是广东石岐所产，此时运港转沪）。过了冬季，上海气候较暖，蔬菜生产渐旺，则由沪对香港运出，如此循环交流。因而本帮办庄对蔬菜运港，大都采取寄销方式，有的办庄则要求香港开信用证来，采取假售定（即暂作价）的办法，待货售出后再结算，所以这个假售定的价格，一般都较市价为低。在最后结账时，如有结余，有的办庄就存在香港，作为冬季进口香港来货的价款之用，但也有将结余款汇回来的。如果香港市价下跌，结账时要补差额，那么原来在香港行家留有存款的，就在账内结转。没有存款的，则再装货去抵账，或者到下批交易时再结清。因此，上海本帮山地货办庄与香港行家，大家都有一本往来账。”^①此外，本帮山地货办庄为了降低成本，也有亲自向产地采购，选拣较好的货出口，剩下的作内销处理。至于香港行家对山地货如蔬菜、水果和皮蛋等到港后，多售给摊贩，既零星又复杂，业外人一般也很少插手。

第五节 南洋办庄——轻工业品出口

第一目 时代背景

一、第一次世界大战前后，国产轻工业品对南洋出口的变化：

^① 原顺康行经理陆家莱回忆录，1963年8月。

第一次世界大战前：中国民族资本经营的近代工业，虽在 19 世纪 60 年代末至 70 年代初就已产生，但进展缓慢。国内市场洋货逐渐充斥，如洋布、洋袜、洋火、洋烛、洋伞等日用百货，日益增多。一直到 20 世纪初，上海南洋庄所出口的，主要是土特产品和手工业品。除此之外，国产机制品仅有极少数针棉织品如袜子、汗背心之类在南洋露面。据行业同人谈：“在第一次世界大战前，荷印市面上，只见过少量中华针织厂的菊花牌袜子，还有广东去的手工业品如雨伞、砂纸、石粉、夏布等。”^①又据景纶袜衫厂徐文照回忆：“景纶厂于 1908 年开始对南洋推销汗背心，先只装去二箱试销，1909 年对荷印、新加坡地区，亦只销了几百打。”^②当时日货大量进入南洋市场。这是因为欧美工业产品质高价昂，而华侨与当地人民大都属于劳动群众，经济上只适宜於购买质次价廉的商品，日本货就是迎合这个需要向南洋市场倾销的。据银行周报统计：“在第一次世界大战以前，日本对南洋出口的商品占其总出口额的 12%”，^③其中颇大一部份是轻工业品，就说明这一情况。

大战爆发后：由於西方帝国主义各国在大战期间军工需要，民用产品减少，中国的民族资本轻工业品生产开始抬头。一些民族厂商为了能将产品打开出口销路，对南洋各地亦进行宣传介绍。特别是自 1919 年的五四运动以后，提倡国货，抵制洋货的口号响彻全国，更大地推动了民族工业的发展。1920 年上海三友实业社首先在香港和新加坡设立分销处，使国产毛巾扩大了销路。1921 年海关关册开始有“机制洋式货物 (Chinese Factory Products)”的出口统计，当时海关规定对下述国内生产的机制品：1. 教育用品、2. 机器、3. 棉布、4. 棉纱，5. 毛制品、6. 其他工业产品，有关的中外生产厂商得向北京（北洋政府）农商部申请登记（洋商

① 原香港荣南兴号林植中访问录，1964 年 1 月 22 日。

② 原景纶厂经理徐文照访问录，1962 年 12 月 15 日。

③ 《银行周报》第 23 卷第 8 期，1939 年 2 月 28 日。

可经各驻华公使馆代为办理),待核准后即可免税出口。^① 这项规定,虽然对具有一定规模的厂商有利,也可以说,首先对外籍如日商的大厂商有利,特别对大宗出口的棉纱、棉布方面。但是另一面也说明到本世纪20年代,中国工业产品已开始较多出口,上述规定对中国民族资本近代工业,主要是一些日用品轻工业的发展,亦起了一定的促进作用。

从20世纪20—30年代,上海工商界曾不断派出人员到南洋各地考察,并且由于厂商与南洋办庄的大力推销,如三友实业社的毛巾、同兴厂的童袜、中国化学工业社的蚊香、观音粉(调味粉)以及其他各厂所生产的化妆品、针棉织品、搪瓷器皿等,都逐渐进入南洋市场,开国货南销风气之先。过去在南洋市场上,一度为日货所独占的商品如毛巾、汗衫、童袜、调味品、蚊香等,在爱国华侨的配合与支持下,有一部份为国产品所代替,日货销路大减,国货占了上风。

中国日用百货等轻工业品出口,是以输往香港和南洋地区开始的。兹将1921年自海关关册对全国“机制洋式货物”开始有出口记录起,至1931年底止(1932年后不再统计),历年出口金额列表于后(表中77-117)。

据统计,全国“机制洋式货物”的出口总值,就绝对数字来讲,逐年有所增加,尤以棉纱、棉布为大宗,除外籍厂商的产品外,民族厂商的出品也占一部份。至於“其他机制洋式货物”,其中亦包括一部份销往香港和南洋地区的国产轻工业品,从这里可以看出这时期全国轻工业产品出口逐年增长的情况。

这期间上海对香港和南洋地区的日用百货出口,最先是一些针棉织品如毛巾、汗衫、袜子等。尽管当时这些商品的出口额在全国对南洋贸易中,所占比重不大(详见本节第二目,中国和上海历

^① Chinese Factory Products :《Hand book of Customs Procedure》1926年版, p. 184-5.

表中 77-117

1921—1931年全国“机制洋式货物”出口金额统计表 单位：千关两

年份	机制洋式货物出口总值	其中： 棉布出口	棉纱出口	矿砂、金属及 制品出口	其它机制洋式 货物出口
1921	3,725	436	1,151	—	2,138
1922	5,091	584	1,664	—	2,843
1923	12,145	3,780	4,345	—	4,020
1924	18,810	8,296	7,509	—	3,005
1925	17,715	7,914	3,765	2,336	3,700
1926	26,657	9,008	10,338	4,027	3,284
1927	39,808	13,304	18,769	3,556	4,179
1928	39,576	11,552	19,974	2,094	5,958
1929	36,933	12,628	14,859	2,726	6,720
1930	31,766	7,059	14,718	2,800	7,189
1931	43,345	8,293	26,205	—	8,847

资料来源：根据历年海关关册统计综合编算。

注：1. 棉布出口金额不包括各式土布。

2. 各口岸海关关册对“机制洋式货物”的出口统计包括埠际贸易数字，故上海口岸出口数字未予列计。

年毛巾、针棉织品对香港及南洋各地出口情况表)，但它们向广大侨胞带来了祖国工业品已开始出口的信息，并成为尔后扩大国产轻工业品出口的先导。

二、历次国货运动，激发了南洋侨胞的爱国热情，扩大了国货的外销：

国产机制品之所以能在香港及南洋各地，与日货竞销并取得一定的成效，除了国内各民族厂商的力求改进产品质量，增加花色品种和上海各南洋办庄的推销介绍外，南洋侨胞出于爱国热忱，对国货运动的积极响应与密切配合，乃是重要因素之一。广大侨胞在国外深受殖民主义者的压迫，爱国之心倍切，“平时家中如无祖国物品的陈设，辄引以为耻。”^①所以在历次抵制洋货，提倡国货

^① 原永安祥办庄负责人蒋仲甫访问录，1962年8月。

运动中，如1905年抵制美货运动；1908年二辰丸事件；1919年五四运动；1925年五卅惨案；1928年济南惨案等，南洋侨胞反应都很强烈。早在1914年，新加坡华侨庄希泉，为了提倡国货，曾投资叻币贰万元，在新加坡开设中华国货公司；菲律宾华侨桂华山则于1917年在马尼刺创办中华商业公司，都积极经销国货。及至1931年“九一八”事变，1932年“一二八”淞沪之役，南洋侨胞更是义愤填膺，抵制日货运动遍及南洋各地，如“菲律宾侨商自动组织抗敌会，到各华侨店家宣传。对发现的日货，曾放在马路上焚毁。”^①“在暹罗曼谷，百货进口商如苏顺发、昌发隆、罗发祥等商号，原来采办日货的，也改办国货。”^②此外，还有一些华侨工商团体也纷纷响应，如“新加坡中华总商会于1935年曾在当地大世界办了第一次国货展览会，展出了上海的轻工业产品，给华侨以良好印象，因而打开了销路。”又如上述“菲律宾华侨桂华山等都曾专程回国考察，去南洋后，对国产日用百货进行广泛宣传。”^③“经过华侨团体的热情推动，南洋各地侨商为了不办日货，而改用国货代替，都陆续写信到国内来联系，有的还寄来了样品。于是上海的南洋办庄就乘机采办国产日用百货前去试销，尤其是华侨在当地大都开设着大小杂货店，搭配推销国产日用百货，有着有利条件。这时国产日用品制造业也渐渐发达起来，供货方面没有问题。这样国产日用品开始在南洋行销，其中主要商品有化妆品、针棉织品、搪瓷品及鞋帽等，后来发展到棉布出口。”^④

三、国产轻工业品外销过程中，也遇到洋商的阻挠。

从20世纪20年代开始，到抗日战争以前，国产轻工业品对南

① 原建东行车荣元访问录，1964年6月。

② 原佳发行经理姚亦泽访问录，1961年9月。

③ 原南发行副经理章祖荫回忆录，1961年9月。

④ 原中国国货联营公司经理陆乾惕访问录，1961年4月1日。

洋地区的出口，虽已取得较好的成绩，但在对外推销过程中并不是一帆风顺的，其间受到当地洋商的阻挠，数见不鲜。如：

（一）“振丰内衣厂生产的钟鹰牌、双猴牌和虎牌汗衫背心，在1923—1931年间，对南洋地区（主要是暹罗）年销达15,000打，其中以钟鹰牌所占比重最大。后来日本货与我竞争，竟冒我钟鹰牌汗背心进入南洋市场，价格特别便宜，如果我们继续做下去，就得亏本。所以1931年后，只好忍痛放弃，退出了市场。”^①

（二）1928年济南惨案，菲律宾侨商为了纪念蔡公时先生殉难，向上海竞新厂订购“鲁难巾”，在非行销以来，深受当地侨胞欢迎，但引起日商的注意。当第二批到货时，日本驻马尼刺领事竟以侮辱日本国为名，出面要求菲海关扣押这批货，经侨商向菲法院申诉，据理力争，才得到解决，但已遭受损失。^②

（三）1931年美国丝带牌“Colgates”牙膏的菲律宾代理商，认为国产美新牌牙膏有冒牌行为，向菲法院控诉。经法院准诉，并出拘票逮捕我美新牙膏在菲的经销人。于是承办这件案子的菲官员，一面向我经销人通风报信，一面乘机大敲竹杠，结果弄清楚了美新牙膏并无冒牌行为，这位菲官员却借故从中捞到一大笔油水。^③

（四）1933年振华厂的飞虎牌油漆，开始销往菲律宾时，引起了美国商人的嫉视，便向菲工商局长行贿，指控飞虎牌油漆不合进口规格，要求禁止在非行销。广大侨胞极为愤慨，请菲当局重新化验，结果除一只妃色油漆略差外，其余全部合格。事实证明，美国商人的指控，纯系蓄意破坏飞虎牌油漆的声誉。^④

第二目 轻工业品出口贸易概况

国产轻工业品出口品种主要有毛巾和针棉织品、棉纱、棉布、化妆品、皮件、电器用品等，兹分述如下：

① 原振丰内衣厂黄武庆访问录，1964年6月。

②③④ 原南发行副经理章祖荫访问录，1961年9月。

一、毛巾和针棉织品出口：

毛巾：早期的毛巾是上海郊县川沙一带的农民用木机生产的。“当时用的原料是16支纱，普通毛巾每打重16—20两，每架木机一般每天可生产毛巾3打。毛巾行就是向这些〔农民〕机户收购后，加印自己的牌子，再售予南洋办庄出口的。”1917年三友实业社试织毛巾成功后，“于1918年在上海引翔港设厂，以织制毛巾为主。1919年以后，由于销路不断扩大，三友社又在川沙、嘉定、宝山等地，陆续设立分厂，但主要也是向农村‘放机’制，毛巾的质量亦逐步提高，所用原料由原来的16支纱，提高到20支和32支，品种规格也不断增多。出口的毛巾每打有 $19\frac{1}{2}$ 两、20两和31两；花式有白毛巾、织档巾等。”^①自20世纪20年代后，除三友实业社直接出口外，经营日用百货的南洋办庄也代销出口，毛巾逐渐成为华商对南洋出口的大宗商品。

袜子：20世纪初期袜子出口，由广帮和潮帮办庄向上海南市的袜厂发行所采办，然后运销南洋，主要是荷印地区。当时所谓袜厂，实际并无厂房设备，而是由袜厂买些手摇机和棉纱，发给浙江硖石、平湖等地农民作为副业生产的。用料是10支和16支粗纱，加工成很稀的袜头，袜口则用缝衣机缝制，所以质粗价廉，每打成本仅0.24元左右，适合荷印地区矿工穿用。稍后，中华第一针织厂生产的菊花牌平口袜和尖脚袜，质量较好，于第一次世界大战前对荷印地区有出口，但数量不大。1926年原久和袜厂艺徒出身的徐志超试制童袜销菲律宾成功，于1928年正式开设同兴袜厂，在南汇一带，组织一些〔农民〕机户专门生产各式童袜，有32支、42支和少量62支的，也有用棉纱和人造丝交织的。由于当时只有硖石和平湖的少数〔农民〕机户织制上述低级童袜，因此，同兴袜厂成为当时唯

① 原怡昌福毛巾号陆健如访问录。

② 原三友实业社厂长杨锡麟访问录。

一的出口童袜厂。1930年后,同兴童袜先后进入荷印和新加坡市场。每年生产童袜扩大到10万余打,约合10万银两。其销往南洋各地,都是经过南洋办庄出口的。在这期间,成人袜子出口还很少,大都以内销为主,到1935年才有康福、裕康等厂的成人袜子较多对南洋出口。^①

汗衫和汗背心:汗衫销往南洋以上海景纶衫袜厂的桂地衫和椒地衫较早。所谓桂地衫就是网眼圆孔稍大的汗衫;椒地衫则指网眼像胡椒大小的汗衫。都是用60支纱织成的。1908年景纶厂托人去南洋推销,到20年代中期,该厂每年出口汗衫约3—5万打左右,主要是桂地衫。至于汗背心则以32支和20支纱织成罗纹背心销路最大。生产这种汗衫和汗背心的织造厂,继后还有振昌、振丰等厂,其中振丰厂的双猴牌、虎牌和钟鹰牌的汗背心销量很大。如前所述,1931年后,因日商冒牌钟鹰牌的汗背心混入南洋市场,影响了振丰厂的销路,该厂只好停止出口。此外五和、公和等厂的汗衫和汗背心出口,都在景纶、振丰厂之后。^② 上海的南洋办庄如林信发、太平洋、新昌等对出口这类商品都有经营。

衬衣:对南洋出口最早的约在1925年左右,应推上海“中国内衣厂”的“ABC”牌衬衫,品种有翻领运动衫,连衫裤等;永新雨衣厂的“555”牌衬衫出口也是比较早的。新光内衣厂的“标准”牌和“司麦脱”牌衬衫则于1937年初期开始出口。抗日战争以前,各厂对南洋出口衬衣,每年共约2—3万打。其中上海的南洋办庄也有经营。^③

手帕:早期出口的手帕,都是些低挡品,而后来在南洋地区成为名牌的飞鱼牌手帕,系汉阳手帕厂出品,其出口时间则较晚。按汉阳手帕厂开设于1929年,当时国内市场上,只有英国和捷克进口

^① 原同兴袜厂业主徐志超访问录,1962年4月9日及1963年12月6日。

^② 原景纶袜厂郑根初及徐文照,振丰内衣厂黄武庆访问录。

^③ 原新光内衣厂李大成访问录,1963年12月23日。

的塔牌和三花牌手帕,以及用英国丝光布或漂布做的手绢。汉阳厂首先在国内生产这类高档手帕,开始时只供内销,到1937年抗日战争前夕,经南洋办庄推广出口,即畅销南洋。

木纱团:飞轮牌缝纫机用木纱团规格有450码、500码及1,000码等,也是南洋地区热销商品。飞轮厂创设于1929年,飞轮木纱团至1935年开始外销。该厂设有外销部自营出口,抗日战争前夕,也经过南洋办庄出口。

全国和上海历年毛巾和针棉织品出口金额详见下表:

表中 78-118

1923—1931年全国针棉织品出口统计表 单位:千关两

品名 年份	毛巾	袜	棉毯	汗衫汗裤	手帕	合计
1923	390	222	113	—	—	725
1924	454	238	95	—	—	787
1925	443	231	107	—	—	781
1926	515	261	184	—	—	961
1927	595	262	271	—	—	1,128
1928	603	178	372	—	—	1,153
1929	502	160	316	—	—	978
1930	454	209	264	—	—	927
1931	473	680	355	589	262	2,359

资料来源:根据历年海关关册统计编算。

各年上海口岸针织棉织品对南洋及香港地区出口统计表

单位：千关两

地区	1923			1925			1927			1929			1931		
	毛巾	袜	棉毯等	毛巾	袜	棉毯等	毛巾	袜	棉毯等	毛巾	袜	棉毯等	毛巾	袜	棉毯等
香港	215.9	45.6	24.4	225.3	53.7	79.7	286.—	69.8	177.4	156.—	27.—	137.7	137.3	88.—	214.8
新加坡	81.9	39.2	3.2	78.1	64.—	17.1	172.3	82.6	73.4	231.4	51.6	172.6	150.5	180.1	77.1
荷属东印度	6.8	13.6	—	4.8	19.3	—	18.8	43.8	0.6	13.9	18.—	0.3	23.8	176.4	0.1
菲律宾	37.3	19.6	4.6	33.—	8.—	1.1	37.7	22.4	4.4	38.—	25.8	2.6	47.3	145.1	14.—
安南、暹罗、缅甸等	2.1	8.9	—	4.6	18.—	0.3	3.5	11.1	0.3	7.9	6.5	—	11.9	30.3	27.3
合计	344.—	124.9	32.2	345.8	154.—	98.2	518.3	229.7	256.1	447.2	128.9	313.2	370.8	599.9	333.3
上海口岸针织棉织品对其他地区出口值	6.4	5.6	59.5	7.4	12.2	5.1	8.3	7.3	13.4	2.7	3.6	2.2	3.7	11.5	1.2
上海口岸针织棉织品出口总值	350.4	130.5	91.7	353.2	166.2	103.3	526.6	237.—	269.5	449.9	132.5	315.4	374.5	611.4	334.5

资料来源：根据上海日本商工会议所编制：“上海港输出入贸易明细表”。

注：海关关册 1931 年起对汗衫、汗裤及手帕出口才列入专项统计。

1932—1936年上海毛巾和针棉织 表中 80-120
品出口金额表 单位：千关两

年份	上海口岸毛巾 出口值	占全国毛巾出 口总值%	上海针棉织品 出口值	占全国针棉织品 出口总值%
1932	258	79.98	923	82.32
1933	227	80.79	1,084	84.88
1934	214	81.54	739	79.72
1935	175	92.56	582	67.25
1936	227	90.41	766	73.94

资料来源：根据历年海关关册编算。

二、棉纱和棉布出口：

中国棉纱、棉布出口，开始于二十世纪初期。1914年海关关册才有出口棉纱和棉布专项的统计数字，而在此以前由于这两项商品的出口数量小，是包括在“未列名”出口项目之内计算的。

20世纪20年代，上海南洋庄出口棉纱和棉布以广帮为主，纱、布销售地区首推香港。上海市场纱和布的涨价，有时是由于广帮字号大量办货到香港而引起的^①。新加坡地区经营纱、布业的也以广帮侨商居多，如联益、钜安都是新加坡纱布号设在上海的办庄。在菲律宾的马尼刺，闽帮华侨主要经营纱布，其次是杂货。如当地的最大纱布号东成、东美都是闽帮侨商开设的，所以上海的闽帮办庄如建东、建华都是采办纱布对菲出口的大户。棉纱、漂布、细呢对缅甸也有出口，但数量不大。

1937年抗日战争以前，“上海市场上的棉纱和棉布是以日商占优势。如双鱼细布、双鱼斜纹、水月棉纱是日本内外棉所产；松鼠细布是大康所产；兰凤棉纱是日华所产。此外，还有由三井、日信、伊藤等洋行，从日本输入的大量棉布和棉纱。因而华商纱厂的产品在国内受到排挤，只有部份争取对香港和南洋出口，如申新和

^① 可大办庄彭可慰访问录，1964年6月25日。

永安等纱厂就是如此。由于南洋侨胞的积极配合，国产纱布逐步进入南洋市场，据行业同人估计：20世纪20—30年代，纱布对香港和南洋地区出口，华洋比重，华商约占45%，外商洋行约占55%。^①

1920年、1928年及1936年全国棉纱棉布对南洋主要地区出口金额表 表中 81-121
单位：千关两

	1920年		1928年		1936年	
	棉纱	棉布	棉纱	棉布	棉纱	棉布
全国出口值	2,902	489	21,590	11,848	7,958	4,275
其中：						
对香港	1,708	128	13,128	1,938	1,811	568
新马	—	4	40	130	2	148
荷印	7	54	1,592	1,292	514	59
暹罗	48	5	323	25	478	13
菲律宾	9	73	42	720	615	475
五个地区出口合计	1,772	264	15,125	4,105	3,420	1,263
五个地区占全国出口%	61.06	53.98	70.05	34.65	42.98	29.54
上海口岸出口值	1,809	436	18,331	11,472	6,738	3,681
上海口岸占全国出口%	62.33	89.16	84.90	96.83	84.67	86.10

资料来源：根据历年海关关册统计编算。

注：棉布出口金额包括：土染洋布(Foreign Cloth Native Dyed)、市布(Shirtings)、粗布(Sheetings)、粗细斜纹布(Drill and Jeans)、绒布(Flannelette)及未列名棉布，不包括土布。

1936年关册出口法币值按每关两合法币1.558元折算

三、化妆品出口：

中国化妆品的主销地区是新加坡，其次是马来亚、暹罗，再次是荷印、菲律宾。其主要品种有：中国化学工业社的三星牙膏、美发霜、香水；大陆药房的雅霜、雪花膏；百昌行的面友；广生行的双

^① 永大印染一厂徐志芳访问录，1984年6月25日。

妹花露水；中西药房的花露水；永和实业社嫦娥牌牙膏；家庭工业社无敌牌牙粉；梁心记牙刷；裕华药皂；中华兴记厂和五洲厂的香皂、洗衣皂等。中国化学工业社和家庭工业社的产品，都自营出口，其他品种经由上海南洋办庄出口。1925年以前中华兴记厂生产的中华香皂，经中南办庄对新加坡出口。自1925年该厂盘售予五洲药厂后，仍沿用中华牌原名出口，但数量不大。鼎丰皂厂的金鼎牌洗衣皂、大新厂的牛牌洗衣皂，则在抗日战争前夕，始经永安祥办庄运销新加坡，时间较晚。^① 兹将1936年全国及上海口岸化妆品（包括牙刷及各类肥皂等）对南洋地区（包括香港）出口金额分别表列如下：

1936年全国化妆品（包括牙刷及肥皂等）出口金额简表

表中 82-122
单位：千法币

	香水、脂粉等	香皂等	牙粉、牙膏	牙刷	其他化妆品	合计
全国出口总值	235	134	140	211	7	727
其中：						
对香港	92	84	29	173	4	382
对新马	73	4	67	19	1	164
对荷印	10	—	24	—	—	35
对泰国	—	—	5	—	—	5
对菲律宾	14	—	1	6	—	21
五个地区共计	189	88	126	199	5	607
占全国出口值%	80.43	65.67	90	94.31	71.43	83.49
上海口岸出口金额	145			315		460
及其占全国出口%	61.7			64.02		63.27

资料来源：根据1936年海关关册统计汇编，每关两合法币1.558元。

① 原中国化学工业社李祖范，原家庭工业社沈佩麟，原中华兴记香皂厂钱廷康等访问录，1963年12月，1964年7月。

1928—1931年上海口岸各种化妆品对南洋和
香港地区出口统计表

表中83-123
单位：千关两

地 区 \ 年 份	1928	1929	1930	1931
香 港	54.4	32.-	50.7	49.1
安 南	—	0.9	3.9	2.3
暹 罗	0.9	—	1.1	3.7
新 马	33.7	55.6	71.7	87.8
荷 印	10.3	7.2	9.2	13.7
緬 甸	4.9	10.-	6.8	8.-
菲 律 宾	15.2	34.3	35.9	60.1
合 计	119.4	140.-	179.3	224.7
上海口岸对其他 国别和地区出口	2.4	1.9	1.2	1.7
总 计	121.8	141.9	180.3	226.4
对南洋和香港 地区出口所占%	98	98.7	99.3	99.2

资料来源：根据海关关册和上海日本商工会议所编制：“上海港输出入贸易明细表”综合计算。

注：化妆品包括香水、香粉、牙粉、香皂及其他化妆品。

四、皮件出口：

中国皮箱、皮包及各种皮制品对香港及南洋地区出口，以新加坡销售量较大。如上海新昌办庄就是皮件出口的大户，其总号设在新加坡，是当地有名的百货行，吉隆坡分号为新昌隆，另在日本、香港、广州都有分庄。^①1936年上海口岸各种皮件总出口金额达法

^① 原新昌办庄罗汉璠访问录，1963年12月26日。

币84万余元。见下表：

表中 84-124

1936年全国各种皮制品出口金额简表 单位：千法币

地 区	品 名	皮 箱	皮 制 品	合 计
全国出口总值		704	195	899
其中：对香港		7	23	30
对新马		629	53	682
对荷印		10	3	13
对菲律宾		25	9	34
四个地区共计		671	88	759
占全国出口值%		95.31	45.13	84.42
上海口岸出口金额		699	146	845
上海口岸占全国出口%		99.28	74.87	93.99

资料来源：根据1936年海关关册统计汇编。

五、电器用品出口：

电器用品包括电扇、手电筒、干电池、电珠、电灯泡等，分别由上海的华生电扇厂、汇明电池厂、华德灯泡厂等厂生产，厂方不直接经营外销，大都经过上海的南洋办庄推销出口。华生厂出品的华生牌电扇于1928年至1935年间，曾由该厂的叶友才和袁宗跃先后二次去新加坡、荷印一带推销，因找不到适当的客户，未获成果。1936年委托南洋办庄南发行为华生厂在南洋地区的独家代理，才逐步打开销路。抗日战争前夕，华生牌电扇对南洋各地出口年约一万余台，其中菲律宾占40%；暹罗占25%；马来亚占15%；南非占8%；余销往荷印、缅甸等。主销菲律宾的客户为当地进口商晋兴电器公司。^①

灯泡这商品，早期上海多由各洋行经销，如奇异牌、亚司令、飞

^① 原南发行副经理章祺荫访问录，1962年1月。

利浦等。华商灯泡厂则以中国亚浦耳灯泡厂创办较早，成立于1923年。继后华德灯泡厂亦于1929年开设。华德厂初期产量较小，1931年每天只能产灯泡1万多只，仅供内销。1932年“一二八”停战后，逐步扩充，每天生产灯泡达二三万只，乃经上海的南洋办庄推销出口。由于南洋各地所用电压不同，厂方须按照客户的定单生产，如马尼刺客户要225伏的，新加坡230伏、爪哇125伏。这些不同的出口规格，订购客户须先付款，有的先付一半，有的全付，当时货少客多，外销供不应求。

抗日战争前夕，华德灯泡出口有菲律宾、安南、新加坡、荷印、槟榔屿及港澳等地区。对美国也有少量出口。华德厂产品大致是内销占40%，外销占60%。^①

电筒、电珠、干电池则以永安祥、太平洋等南洋办庄经销出口数量较大，见表中85-125。

六、搪瓷器皿出口：

上海华商搪瓷器皿生产厂，先后有华丰、益丰、铸丰、中华珐琅厂等家，当时与日本厂商有过一番竞争。

以益丰搪瓷厂为例，“初创时范围较小，仅二只窑，大都是手工操作，只能做小件搪瓷饭碗、杯子、提盒等。1920年在上海局门路设第二厂，另设大钩制琅厂，改变了过去向日本厂商购买珐琅的情况，但产量也不高。经过一段时期，工人操作较熟练，技术有了经验，到1925年已能制造大件搪瓷如五色面盆等。“五卅”抵制日货运动开展以后，国货搪瓷开始抬头，产量有所增加，当时仅供内销。1930年开始对南洋地区出口，有面盆、口杯、槟榔盂、洗手碗、全白汤盆等。国外客户直接来函采办的有菲律宾的大兴和益丰公司。通过上海南洋庄推销的如福兴纶、诚昌新、锦发，“八一三”后有朱敬记等。开始时销量颇小，自1931年“九一八”事变后，历

^① 原华德灯泡厂李庆祥访问录，1993年12月13日。

表中 85-125

1928—1931年上海口岸各类电器用品对南洋及香港地区出口统计表 单位：千关两

	1928			1929			1930			1931		
	灯泡	其他电 器用品	合计	灯泡	其他电 器用品	合计	灯泡	其他电 器用品	合计	灯泡	其他电 器用品	合计
香港	75.-	39.8	114.8	104.9	94.4	199.3	127.5	77.5	205.-	163.3	92.3	255.6
澳门	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0.6	0.3	0.9
安南	1.3	0.1	1.4	—	—	0.1	—	0.1	0.1	—	—	—
暹罗	0.1	0.1	0.2	—	—	—	—	0.6	0.6	—	1.3	1.3
罗马	1.8	11.6	13.4	2.5	7.7	10.2	1.4	4.4	5.8	14.7	13.2	27.9
马印	12.5	0.2	12.7	15.6	0.4	16.-	7.2	2.8	10.-	13.7	10.5	24.2
荷属	—	1.3	1.3	—	—	—	0.5	0.5	1.-	1.2	4.1	5.3
非律	22.9	27.3	50.2	—	48.6	48.6	53.1	47.2	100.3	74.8	55.9	130.7
合 计	113.6	80.4	194.-	123.-	151.2	274.2	189.7	133.1	322.8	268.3	177.6	445.9
对其他国别和地区出口	29.1	74.7	103.8	54.2	94.5	148.7	0.1	85.2	85.3	0.2	33.-	33.2
总 计	142.7	155.1	297.8	177.2	245.7	422.9	189.8	218.3	408.1	268.5	210.6	479.1
对南洋和香港地区 出口所占%	65.1			64.8			79.1			93.1		

资料来源：上海日本商工会议所编制：《上海港输出入贸易明细表》。

年营业额(包括内外销)约 100 万元左右。其中出口约占 20%，已较前有所增加，主要是华侨的热情支持。①

国产搪瓷经南洋庄销往南洋各地的还有：永安祥经销出口的华丰厂如意牌、益丰厂双金钱牌、久新厂九星牌各种搪瓷器皿和金鼎牌热水瓶；新昌办庄经营的各厂面盆、杯子、洗手碗、饭碗、提盒等；太平洋经营的华丰面盆、口杯、益丰柿形花痰盂、便器等及中星厂的双羊、金钱牌热水瓶。②

“日本搪瓷器皿用料薄，价格廉。国货搪瓷既重且大，如 8 寸口杯 80 打，所付水脚费即与货价基本相等，客户进货成本亦高，若非

1928—1931 年上海口岸搪瓷器皿对南洋 表中 86-126
和香港地区出口统计表 单位：千关两

	1928	1929	1930	1931
香港	5.2	7.2	4	26.6
安南	—	0.1	—	—
暹罗	—	0.8	0.3	2.6
新加坡	11.7	58.2	29.8	29.2
荷属东印度	2.4	2.6	0.2	8.9
缅甸	0.2	2.3	0.1	0.5
菲律宾	4.3	16.—	6.5	8.1
合计	23.8	85.2	40.9	75.9
对其他国别和地区出口	73.—	44.2	29.9	86.—
总计	96.8	129.4	70.8	161.9
对南洋和香港地区出口所占%	24.6	65.8	57.8	46.9

资料来源：上海日本商工会议所编制：《上海港输出入贸易明细表》。

① 原益丰搪瓷厂营业主任朱耀文访问录，1963 年 12 月 13 日。

② 参见原永安祥负责人蒋仲甫、原新昌办庄负责人罗汉瑞、原太平洋职工吕志高访问录。

华侨爱用国货，是无法在南洋市场与日货竞争的”。^① 兹将 1928 年—1931 年上海口岸搪瓷器皿对香港和南洋地区出口统计，列表如上(表中 86-126)。

七、轻工业品出口的增长：

上海口岸出口的国产轻工业品，随着民族资本近代工业的发展和出口贸易的逐步扩大，商品的花式品种已日益增多。以上所举仅仅是几个例子。现根据海关关册统计，以第一次世界大战以前的 1913 年和抗日战争前夕的 1936 年，对上海口岸轻工业产品(主要是日用百货)的年度出口金额，作一对比，详见下表：

1913 年与 1936 年上海口岸轻工产品 表中 87-127
出口统计对比表 单位：千关两

	1913年	1936年	备 注
上海口岸出口总值	176,858	232,525	
其中轻工业品：			
罐头肉、鱼	21	157	1936 年全国出口罐头肉 72,726 关两，罐头鱼介 124,014 关两，上海出口估计约占 80%
罐头果菜	8	26	1936 年全国出口罐头果菜 163,836 关两，上海出口约占 4%
啤 酒	11	30	包括白兰地酒、甜酒。
调 味 粉	—	1,023	
黄 版 纸	—	63	黄版纸 1936 年全国出口 78,945 关两，上海出口约占 80%
毛 巾	3	227	
袜(包括绒线袜)	6	369	
手 帕	—	2	
汗衫汗裤	2	1	
未列名衣着 (包括棉线)	2	412	
棉 布	4	3,681	

^① 参见原益丰搪瓷厂营业主任朱耀文访问录。

(续表)

	1913年	1936年	备 注
其他匹头	—	71	其他匹头包括毛织品、麻织品
棉、毛毯	8	290	
毛 线	—	19	
玻璃器皿	—	99	玻璃器皿包括料器、镜子等
搪瓷器皿	—	72	
纸 烟	228	439	
成药(包括丸散膏丹)	—	354	成药海关关册货名为“化学药剂”
电 灯 泡	—	229	
电器材料	—	174	
灯及灯具	—	37	
铝 制 品	1	42	铝制品 1936 年全国出口 84,003 关两,上海口岸约占 50%
钢铁手工具	1	34	钢铁手工具 1936 年全国出口 112,829 关两,上海口岸约占 30%
皮箱及皮件	1	542	
文 具	5	69	文具 1913 年关册内另有笔、墨、砚 专项,本项指的是文具“stationery”
香水脂粉	—	93	
肥皂等(包括牙刷、牙 膏、香皂、洗衣皂)	5	326	
玩 具	—	20	
电 影 片	—	59	
赛璐珞制品	—	64	赛璐珞制品 1936 年全国出口 127,659 关两,上海口岸约占 50%
油 漆	—	169	油漆 1936 年全国出口 211,205 关 两,上海口岸约占 80%
	308	9,193	

资料来源: 根据 1913 年和 1936 年海关关册统计数字编算。

注: ① 本表不包括棉纱、丝绸匹头及丝织物。

② 本表棉布项内不包括各色土布。

③ 1936 年罐头肉、鱼等项,上海口岸所占百分比数,是按照关册内有关商品 所属的号列>Returns)项下,各口岸出口金额估算而得。

以上这两个年度的轻工业产品出口值，在上海口岸出口总值中，所占的比重分别为：

1913年上海口岸出口总值：	176,858千关两
内轻工业产品出口值：	306千关两 占0.17%
1936年上海口岸出口总值：	232,525千关两
内轻工业产品出口值：	9,193千关两 占3.95%

计1936年上海口岸轻工业产品出口比重，比1913年的比重增长了22倍强。

如按这两个年度轻工业品出口的绝对金额计算，则其增长率达29倍。即 $9193 \div 306 - 1 = 29$ 。

上述对比中，因丝绸匹头及土布一向是传统出口商品，棉纱则多系英日厂家的出品，华商厂家所占比重很小，故均未包括在内。其他如棉布、纸烟两项，仅一部份属于华商厂家出品，其数字则未作调整。但可从上面的对比数字中，看到中国民族资本近代工业产品在这23年内，对外出口额增长的一个缩影。而且上海口岸的轻工业品出口，如毛巾、皮件、成药、化妆品、牙膏及牙刷等，绝大部份输往香港及南洋各地，比重约占80—90%，仅棉布所占比重较小（据海关关册统计，1936年中国棉布出口，香港及南洋地区占29.5%，其他地区占70.5%（见第五节第二目全国棉纱棉布对南洋主要地区出口金额简表）。根据这一情况，对1936年上海对香港及南洋地区的轻工业品出口金额进行分析：

1936年上海口岸轻工业品出口值： 9,193千关两

其中棉布出口 3,681千关两，南洋及香港地区占29.5% = 1,086千关两

其余轻工业品 5,512千关两，南洋及香港地区占80% = 4,409千关两

则上海口岸轻工业品对香港及南洋地区出口占59% 共5,495千关两

按1936年上海口岸对香港及南洋地区出口总值为22,997千关两（见本章第一节第三目上海南洋庄在本口岸1936年进出口总值中所占比重简表），则其中轻工业品出口占23.89%。除棉布有部份系洋商经营出口外，其余大部份是由上海南洋办庄推销出口

的。

第三目 上海南洋办庄推销国产轻工业品出口的经营方式

国产轻工业品对香港及南洋地区的推销,开始于二十世纪 20 年代,到了同年代的末期已卓有成效,品种逐渐增多,贸易得到发展。如果不是受到资本主义国家发生经济危机的影响,国产日用百货对香港及南洋地区的出口,还会创较高的纪录。但后来到了抗日战争前夕以及上海“孤岛”时期,又有较大发展。这就说明国内民族工业的兴起与南洋侨商的密切配合,是其基本条件,而居间起主要桥梁作用的则是上海的南洋办庄(包括侨资坐庄)。兹将他们在推销国产机制品出口活动中一些经营方式举例如下:

一、永安祥独家经销振华飞虎牌油漆的合作方式:

各类油漆在南洋除了军用和造船业外,民用销量也较大。“上海振华油漆厂的飞虎牌和双旗牌油漆,对南洋地区出口,原来是委托新加坡中华商店经销的,开始时受到英日货在当地竞销排挤,营业额每年不到 5 万美元。自 1931 年“九一八”事变以来,南洋侨胞奋起抵制日货,提倡国货,使振华油漆销路逐渐打开。1934 年改由永安祥独家经销,在南洋各地都设有分销处。飞虎牌油漆到 1936 年左右,已扩大为年销额 20 万美元。这是由于永安祥在推销方面重视调查研究,对各国油漆的售价和销售对象,都摸得很清楚;对广告宣传也做得很恰当,诸如刊登报纸、路牌、赠送样本及使用手册、月历等;还派人到各地推广,举办展销会,从而建立了一些客户关系,开拓了销路。当时除荷属东印度地区,关税壁垒森严,国产油漆行销很少;对安南则根本不能进入外,南洋其他地区都有振华油漆的市场。至於香港所产的油漆虽也有转销南洋,但是仍以振华厂的飞虎牌油漆占优势。从上海产品和香港产品输往南洋的数量相比,飞虎牌油漆约占 70%,香港去货仅占 30%。此外,油漆在南洋地区行销,还有英、美、日、荷、印度等国的产品,竞争激烈,总计

南洋的油漆市场上,飞虎牌占到20%,其他各国产品共约占80%,日本货则逐渐销声匿迹。”^①

同时永安祥作为振华厂的总代理,在做法上也很灵活。“永安祥以收取佣金为主,由振华厂直接派代表驻在新加坡永安祥号内,存货由厂方代表负责,售价调整也由厂方代表决定。对外联系业务则共同负责进行,售出的货款由永安祥负责收回,交由厂方代表汇回国内,或作购买进口原料之用。当时厂方委托永安祥代理,有一个厂盘价,而国外售价有高有低。一般情况下,市价总是高于厂盘,这差额就留在一本外账上(即除正式销货账之外),以便机动掌握。如他们经常要到各地去访问,大致是每三个月去马来亚一次,每年去缅甸一次,一面联络客户,一面宣传推销,所需旅费、宣传费以及分支机构开支,都在外账内支付。特别是在同帝国主义国家竞争时,有时售价跌进厂盘以下,这个损失也由外账来弥补。到了年终结算,外账如结有余款,由振华厂与永安祥各半平分”。^②这一整套经销办法,灵活有效。因此,“飞虎牌油漆在南洋声誉日著,人称虎标万金油、虎牌面粉和飞虎牌油漆为南洋三虎,绝非偶然”。^③

二、永源贸易公司代销调味粉的奖励制和组织联营推销黄版纸:

永源贸易公司是中国化学工业社所产的观音粉(调味粉)在香港的代理商。其经销办法是“价格由厂方规定厂盘,广告费由厂方负担,交际费则由永源负责。如市价与厂盘有上落时,这差额均划归永源。代销佣金采取奖励制,即佣金幅度从5%到8%,销得越多,佣金率越高。自1926年开始到抗日战争以前,永源在香港年销观音粉约20余万港元。观音粉多数销本港,少数销往其他地区,

^{①②} 原振华油漆厂郑梓良访问录,1962年8月29日。

^③ 原永安祥蒋仲甫访问录,1962年8月。

如曾销往美国波士顿约一二万美元。”^①

此外，永源公司也是打开国产黄版纸港销的第一家。原来上海各黄版纸厂家之间，力量分散，互相倾轧激烈。1929年上海成立国产纸版联合营业所，强调外销既要统一步调，又要集中力量，争取扩大黄版纸出口。“在此以前，香港市场上的黄版纸都是由日本、荷兰进口的。永源公司等组织的纸版联营所即采取对黄版纸统一货源，统一价格的办法，打进了香港市场，并逐步取代了日、荷产品”。^②至30年代，国产黄版纸也进入南洋市场。

国产黄版纸系苏州华盛厂，嘉兴民丰、华丰厂出品，后由永源贸易公司、永安祥、钜安等南洋办庄经销出口。

1934年至1936年全国黄版纸 表中 88-128
出口统计表 单位：公吨/千法币

输出地区	1934年		1935年		1936年	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
香港	1,745.6	125	688.3	50	1,361.-	97
新马	288.5	20	126.5	9	198.5	13
菲律宾	217.-	14	56.9	4	56.4	4
其他地区	18.8	1	14.5	1	111.7	9
合计	2,269.7	160	886.2	64	1,727.6	123

资料来源：根据历年海关关册统计编算。

注：上海系出口黄版纸主要口岸，约占全国出口80%。

三、上海会丰商店以优惠折扣经销上海各厂中成药，打开南洋市场：

上海会丰商店开设于1920年，以出口中成药为主。总店设在新加坡，业主何华生系香港绅士，拥有巨资，在荷印、马来亚、暹罗和香港均有联号；国内汕头、厦门、桂林等地也有分店，在国内外分

^{①②} 原永源贸易公司经理蒋挺甫访问录。

支机构共达 30 余处。上海华商各主要药房和药厂,大都与会丰有业务往来,如中法药房的艾罗补脑汁、杏仁露等;中西药房的痰敌,胃钥等;五洲药房的人造自来血、月月红;施德之药房的痧药水;九福制药厂的百灵机等,都曾委托会丰商店经销过。其交易方式是会丰每年年底来办一批货,全部付现款,价格要特别优待。如当时艾罗补脑汁市价每瓶 2 元,批发价可按市价打四五折,而售予会丰要再打 9 扣。厂家贪图先拿到现款,生意大。而会丰则在进价上得到优惠,但国外广告费都由会丰负责。由于会丰分支机构多,推广得力,有些国产中成药在南洋做出了名,如艾罗补脑汁、施德之痧药水等,都成了当地的热门货。在抗日战争前夕,会丰商店经手出口上海各厂成药,据该号职员何镜光提供的资料,每年营业额约法币 100 万元(包括外销五六十万元,其余部份内销)。与会丰有业务往来的药厂有以下几家:

药厂或药房名称	每年营业额估计(法币)
上海中法药房、施德之药厂二家	各 10—15 万元
韦廉氏	8—10 万元
宛安氏、童涵春、中西药房三家	各 7—8 万元
柯尔登、雷允上、第威德、九福四家	各 4—5 万元
科发、唐拾义二家	各 3—4 万元
太和、泰和、宋公祠、南洋、集成、姜衍泽 } 六家	各 2—3 万元
姚佐颖	1 万元
	共约 100 万元左右①

四、上海书店申庄专门经销中国书刊:

上海书店由王叔旸于 1923 年开设于新加坡。王原系三友实业社职员。1921 年三友实业社在新加坡设立中华商店,经销该社和达丰染织厂的产品,王被派往负责筹备工作,并介绍其姐夫陈岳书任中华商店经理。1923 年王看到当地还没有销售中国书刊的书店,乃在中华商店内辟一个地方,开办了上海书店,同时在上海

① 原会丰商店成员何镜光访问录, 1981 年 10 月。

也成立了上海书店申庄，专办北新书局、创造社出版的书籍和杂志去南洋行销。至1925—1930年间，上海出版业蓬勃发展，由于在南洋地区以上海书店开办较早，因此，国内新开的书局也委托上海书店申庄为南洋地区的代理经销户，并给予特别优待折扣。如一般批发按定价七折，对上海书店可按六折优待。1928年新加坡上海书店销售中国书刊成绩日著，业务发达，已从中华商店内迁出，另觅新址，独立经营，成为在南洋专门经销中国书刊及文具的第一家商店。^①在上海则除原来的上海书店申庄外，另成立华兴国货公司，专代新加坡中华商店采办日用百货和针棉织品等。

五、侨资坐庄灵活经营各种中小商品出口：

侨资坐庄是新加坡中小进口商派驻上海的采购机构，在抗日战争前夕发展较快，如南华、德兴、鸿兴号等。这些坐庄的总号在新加坡，经营商品范围极其广泛，如针棉织品、日用百货、文教用品、化妆品等。总号根据国外当地市场需要，通知上海坐庄采办适销商品。同时，坐庄人员也经常去上海邑庙小商品市场和杂货批发商店了解上海市场动态，看到新的花式品种，就主动采办，运往新加坡试销，以不失时机地把一些新商品投入当地市场。这种新小商品多属俏档货，利润很高，集少成多，总号有利可图；上海的坐庄采购中可以取佣金，在当时经济动荡的情况下得以立足。甚至后来有许多坐庄营业范围逐渐扩大，可以在国内筹措垫款。这是由于坐庄在国内办货，不必经总号同意，有权先自决定下来。因此，“国外总号开来的银行信用证，只开金额，不开货名，即所谓〔光票〕，以便坐庄随时支用；有的所开信用证可以循环使用，即 Revolving Letter of Credit。如果坐庄对银行有了信用，还可以用期票进货，调度资金较方便。总之，坐庄在做法上十分灵活，既可以主动配货，又可以先小量试销，有了销路再正式采购，力争处处赶在人家前头，就能赚钱。”^②

^① 原上海书店申庄负责人王叔畴访问录，1961年10月。

^② 原南华办庄负责人李道成访问录，1961年10月。

正因为侨资坐庄的经营方式比较机动灵活，在推销国产轻工业品对南洋各地出口，也起了一定作用。其关键在于派驻人员熟悉业务并和国外关系密切。一般的坐庄负责人与新加坡业主非亲即故，或者是师徒关系。总店业主大都亲自掌握业务，了解当地市场情况，对坐庄进货可以随时函电联系，或事先提供商情信息，做到进销对路。

六、组织南洋商业考察团积极宣传推销：

约在1927年以后，上海各厂商已先后派遣人员去南洋各地考察访问。如1928年达丰染织厂的崔福庄，继之有上海华生电扇厂、中华珐琅厂、科学仪器厂的叶友才、袁宗跃、张陵洲等，都陆续去新加坡及荷印等地区进行考察，并组织各种联合团体如上海机制国货工厂联合会、中华国货产销协会（1932年）、上海国货工厂联合办事处（1934年）等，专事对外宣传推销国货，使上海国产轻工业品在南洋市场渐次打开销路。其后上海工商界认为对南洋市场的进一步开拓，应有扩大宣传和调查研究的必要。到1936年，“上海工商界应南洋各地总商会的邀请，以上海工业国外贸易协会的名义，组织南洋商业考察团访问南洋各地。由高事恒任团长，于1936年7月16日自上海出发，到同年11月17日回国，总计4个月零2天。行经马尼刺、望加锡、泗水、巴达维亚（今雅加达）、新加坡、檳榔屿、曼谷、棉兰、万隆、茂物、吉隆坡、怡保等南洋大埠。共举行国货展览会七次，参观者计29万人次，约合南洋华侨中平均每25人有一人来会参观。参观者也有一些当地居民。每次展览会闭幕后，即在当地成立永久性的国货陈列馆。”^①

考察团到南洋各地访问，得到当地华侨团体和广大侨胞的热情接待，同时各华侨报刊均用巨大篇幅鼓吹国货。在考察团举办的国货展览会中，介绍祖国产品与华侨见面，收到了良好的效果。

^① 《南洋商业考察团报告书》本团大事记。

侨胞出于爱国热情，都乐于采用国货，连当地居民也对中国货表示欢迎。与此同时，考察团在与当地各界人士的广泛接触中，也搜集了各种有关商情资料，回国后写成了 30 万言的报告书，提供国内各厂商参考。正因为考察团这次访问南洋，做了大量的调研和宣传工作，并为国内生产厂商与华侨商行之间，建立了联系，从而使上海的国产轻工业品自 1937 年起行销南洋，出现了高潮。^① 同年中国国货联营公司改组成立，经考察团介绍南洋市场情况后，证明推销国货以在国外自设门市部办法，比一般南洋办庄更胜一筹。因为过去由办庄办货须秉承国外客户意旨办理，比较被动，且数量零星，不易抓住重点商品，不若在当地自设门市部，可以大量运销，使品种花色搭配齐全，以引起当地人士选用国货的兴趣。同时兼营批发，广开销路。因此，国货联营公司考虑到南洋商业考察团的建议，先后在港、澳和新加坡开设分公司，实行“产销结合”；“零售与批发结合”的办法，为国货外销，创造了新的条件。

以上是上海的南洋办庄、侨资坐庄和南洋商业考察团推销国产轻工业品活动情况的几个具体事例。此外如：锦发行同马尼刺中华商店桂华山关系密切，锦发通过桂在当地推销日用百货、衣着用品、针棉织品等取得成效。又如中南公司出口棉织品、日用百货等，主销新加坡地区。上海永新厂生产的“555”牌衬衫是经中南公司在南洋推销后而出了名。又如连元公司系闽人李连元独资开设，专营针棉织品出口，销往南洋各地。1935 年李自设建新棉织厂，该厂生产的汗衫大部份由连元公司出口。又如南洋侨商在上海设立的联号或分支机构推销轻工业品出口的也较多，其中：（一）协源行，系菲律宾华侨戴槐生与刘万泉合伙在沪开设，戴在非设有汉泉公司，刘则设有苏州公司，这二家在非专营日用百货。因此，协源行的出口也以日用百货和布匹为主。（二）太平洋合伙人蔡建文、李孝泉、林国

^① 原南洋商业考察团成员章祖荫访问录，1961 年 9 月。

钟等,蔡是菲律宾华侨,在马尼刺开设华伦、华南二商号,经营棉布和百货。因此,太平洋主要对菲出口棉布、棉纱、毛巾、文教用品、化妆品、电珠、搪瓷器皿等。(三)青年办庄,合伙人吴慎帆等都是荷印华侨,在当地设有百货行号,故青年办庄主要对荷印出口日用百货和棉织品如毛巾、被罩、汗衫、袜、热水瓶、皮箱等。至于民族厂商直接向南洋地区推销的商品,如三友实业社的毛巾,中国化学工业社的蚊香,景纶衫袜厂的汗衫等等,厂方在改进质量,增加花色品种以及与南洋客户联系推销各方面,都做了大量工作。兹将1937年抗日战争以前,上海口岸对南洋地区出口的国产轻工业品(包括民族厂商直接出口和经由南洋办庄推销出口的商品),表列如下,以供参考。

表中 89-129

抗日战争以前各民族厂商出口轻工业品简表

厂 名	出 口 商 品	开 始 出 口 年 份
三友实业社	毛巾、浴巾、被单、浴衣等	1920年(厂方直接出口)
中国化学工业社	三星蚊香、观音粉(调味粉)、味生	1922年(除观音粉在香港地区委由永源贸易公司包销外,其余产品均直接出口)
景纶衫袜厂	汗衫、汗背心	1909年(直接出口)
同兴袜厂	童袜	1928年(经南洋办庄出口)
飞轮木纱团厂	木纱团	1935年(直接出口,也经办庄出口)
天生棉织厂	格子土布和条子土布	1929年(经南洋办庄出口)
家庭工业社	牙粉、蝶霜等	1932年(直接出口,也经办庄出口)
益丰搪瓷厂	搪瓷器皿	1930年(直接出口,也经办庄出口)
中西药房	痰敌、胃钥等	1927—1928年间(经会丰商店出口)
中法药房	艾罗补脑汁、杏仁露等	1926—1927年间(经会丰商店出口)
五洲药房	人造自来血、月月红等	同 上
施德之药厂	施德之痧药水	同 上
美亚绸厂	绸缎出口	1925年(直接出口)
振华油漆厂	飞虎牌油漆	1934年以前由新加坡中华商店经销,后改由永安祥独家经销
华生电扇厂	电扇	1936年(由南发行独家经销)
华德灯泡厂	电灯泡	1931年(经南洋办庄出口)

(续表)

厂名	出口商品	开始出口年份
中华第一针织厂	袜、汗衫	袜出口较早,汗衫 1936 年出口(早期直接出口,后经办庄出口)
裕康袜厂	袜	1934 年间(经办庄出口)
天厨味精厂	味精	1928 年间(经办庄出口)
永安毛巾厂	毛巾、被单、浴衣	1926 年间(经办庄出口)
振昌内衣厂	内衣、衬衫	1925 年左右(经办庄出口)
振丰内衣厂	衬衫	1923 年(经办庄出口),1931 年后因日货冒牌停止出口
新光内衣厂	衬衫	1937 年(1936 年由南洋商业考察团去南洋推销)
中国内衣厂	衬衫	1925 年左右(经办庄出口)
永新内衣厂	衬衫、雨衣	抗日战争前经办庄出口
中华兴记香皂厂	香皂	1925 年前(经办庄出口)后该厂盘与五洲药厂(即停止出口)
康福袜厂	袜	1934 年(经办庄出口)
五和织造厂	汗衫	抗日战争前出口(经办庄出口)
汉阳手帕厂	手帕	1936 年间(经办庄出口)
中华珐琅厂	搪瓷器皿	1936 年前后(经办庄出口)
达丰染织厂	布匹	抗日战争前出口(经办庄出口)
康元制罐厂	玩具	同上

资料来源:根据 1962 年有关各厂负责人访问录。

第四章 东 洋 庄

第一节 上海对日贸易和经营中日贸易的进出口商

第一目 对日贸易概况

一、贸易的发展：甲午战争后，日本吞并台湾，控制朝鲜，中国对日贸易实际上包括日本本土、台湾和朝鲜。中国对朝鲜贸易一般只占中国对日贸易中的百分之几（个别的1927年曾达13%），其中，绝大部份也是在中国东北和华北进行的，上海所占比重仅占10%左右，最低的1923年不到2%。

甲午战争后，中日贸易发展很快，特别在1905年日俄战争后，日本代替俄国取得在中国东北三省的特殊地位，贸易发展更为迅速。1894年中国对日贸易总值1,972万关两，到1913年增加到19,523万关两，增加将近9倍。第一次世界大战爆发后，日本乘机对外扩张，无论国内工业生产和对外贸易均获得空前发展，到1929年，日本对中国进出口贸易总值最高达63,502万关两，较1913年增加43,979万关两，增加2.3倍。1931年日本侵占中国东北三省，同时世界发生严重的经济危机，1932年起，日本对华贸易开始下降，1936年下降到19,131关两，相当于战前1913年的水平。

甲午战争前，中日贸易数额尚很小，但上海在全国对日贸易中占有很大比重，1894年仍占81.6%。及后，中国东北和华北各口岸对日贸易逐步增长，上海在全国对日贸易中所占比重也随之缩小。第一次世界大战后，一般年份占全国对日贸易的30%左右，东北沦陷后，上海在全国对日贸易中所占比重相对增加，1936年扩大到44.6%。见下表：

全国和上海对日(包括朝鲜)贸易增长变化表

年份	进			出			共		
	日本	朝鲜	共 计	日本	朝 鲜	共 计	日 本	朝 鲜	共 计
1894	全国	9,130	9,130	9,257		9,257	18,387		18,387
	上海	7,714	7,714	7,284		7,284	14,998		14,998
1913	全国						184,891	10,340	195,231
	上海						58,039	1,475	59,514
1918	全国	238,859	10,457	249,316	13,685	177,079	402,253	24,142	426,395
	上海	82,950	153	83,103	1,375	55,283	136,858	1,528	138,386
1926	全国	336,909	12,552	349,461	46,376	258,117	548,650	58,928	607,578
	上海	125,862	278	126,140	5,275	48,390	168,977	5,553	174,530
1930	全国	327,165	14,035	341,200	44,175	260,730	543,720	58,210	601,930
	上海	127,118	2,713	129,831	2,842	43,148	167,424	5,555	172,979
1936	全国	98,573	9,202	107,775	17,833	83,537	164,277	27,035	191,312
	上海	47,173	389	47,562	10,080	37,846	74,939	10,469	85,408

资料来源：各年海关贸易统计报告。

中国对日贸易的一个特点是对日本本土贸易大量入超，而对朝鲜贸易所占比重虽小，但经常处于出超地位。中国从朝鲜进口商品比较大宗的只有人参、海产品和木材等，而中国出口到朝鲜的大宗商品则品类比较繁多，如大豆、豆饼、杂粮、夏布、各类子仁及煤炭等。1926年是中国对朝鲜贸易顺差较高的一年，这年中国对朝鲜出口货值4,637.6万关两，进口货值1,255.2万关两，顺差3,382.4万关两，出口为进口的3.7倍。中国对日本本土贸易，在甲午战争前，互有出超和入超，甲午战争后，特别在第一次世界大战爆发后，中国对日贸易出现大量逆差。从1914年至1931年的18年中，贸易逆差达9.87亿关两，平均每年入超5,484万关两（对日本本土包括台湾——以下同——入超12.72亿关两，对朝鲜出超2.85亿关两）。日本对中国贸易的大量顺差是日本扩大工业品在中国市场倾销的结果，为平衡日本本国在其他国际贸易中的逆差起了很大作用。

上海是中国对日贸易的主要口岸，入超程度更为突出。1894年上海对日贸易尚有顺差38.8万关两，甲午战争后，即出现持续大量逆差。第一次世界大战结束的1918年，逆差达2,782万关两，出口为进口的67%；1926年逆差扩大到7,775万关两，出口仅及进口的38.4%；1930年达8,668万关两，出口更缩小为进口的33.2%。

二、上海对日进口贸易中的几项大宗商品：甲午战争后，特别在第一次世界大战后，日本工业生产的发展改变了其对华贸易的商品结构，工业品输华日益扩大，贸易性质趋向西方帝国主义的同类模式。但是日本和西方帝国主义国家又各有自身的特点，输华商品各有侧重，如中国从西方进口的石油、钢铁、染料靛青、电机和重型机器、车船飞机、烟草等大宗商品，日本在当时有的无货供应，或者输华很少。就上海来说，上海从日本进口的大宗商品和全国虽然大致相同，但也有差别，如面粉，战后全国从日本进口占

一定比重，但上海从日本进口很少，几近于零，煤的情况就大相迥异，日煤输华比重并不太大，但大部份从上海进口。

日本工业的发展以纺织品为主，上海从日本进口的商品也以棉纺织品数量最大，其中棉布和棉纱两项战后经常占40%左右，加上其他工业产品，使日本工业品输沪占有很大比重；而旧的传统输沪商品，发展比较迟缓。以1929年为例，日本棉纺织品、人造丝、棉毛丝制品、纸张、机器、机制食糖、化工西药、电气材料、各式车辆、印刷材料以及其他零星的轻工业产品要占到日本输沪商品总值的60%以上，而日本传统输沪商品，如海产品、铜锡、煤以及零星杂货则不到40%。综计上海从日本进口列为前几位的大宗商品有棉布、棉纱、糖、煤、海产品、纸张、机器、棉花等，这八项商品要占上海从日本进口商品总值的70%左右，1920年最高的一年曾达86.3%，1927年最低的一年也要占65.8%。兹将这八项商品的全国和上海各年从日本进口货值和相互对比情况，列表如后（表中91-131）。

（一）棉布：棉布是中国进口的大宗商品，甲午前进口以英美为主，日本极少。以后，日货逐渐增多，到1912年输华货值已达1,156万关两，占全国棉布进口总值的14.8%。第一次世界大战期间，英美忙于战争，日本棉布输华迅速扩大，1917年和1918年分别增长到5,171和5,506万关两，都超过中国棉布进口总值的一半。战后继续增长，1926年最高曾达11,733万关两，占全国棉布进口总值的68.6%。上海本是进口西方棉布较多的口岸，第一次世界大战爆发后，上海进口的日本棉布，增长更为迅速，在全国所占比重逐步扩大。如战前的1912年，上海进口日本棉布93万关两，仅占日本输华总值的8%。1918年已达1,755万关两，较1912年增长17.8倍，占日布输华总值的31.9%，1926年增长到4,610万关两，占总值的39.3%，1931年占总值的47.3%。

（二）棉纱：早期中国进口的棉纱主要来自印度和英国。日本

表中 91-131

单位：千关两

上海从日本进口的主要商品与全国的对照表

年	份	棉布从日本进口值	棉纱从日本进口值	糖从日本进口值	煤从日本进口值	棉花从日本进口值	鱼介海产品从日本进口值	纸从日本进口值	机器从日本进口值
1912	全国	11,556	23,041	5,138	6,053	322	3,899	1,228	531
	上海	933	11,598	2,664	4,540	252	2,313	363	107
1918	全国	55,055	32,813	19,943	9,924	4,290	6,464	4,721	3,767
	上海	17,553	10,023	9,155	7,881	4,209	3,883	1,768	749
1926	全国	117,330	16,818	23,246	22,061	25,556	16,942	9,029	4,485
	上海	46,099	6,226	11,080	15,976	10,145	8,151	2,771	1,283
1931	全国	78,038	1,525	22,750	11,267	10,527	7,700	19,877	11,191
	上海	36,913	273	8,507	8,864	4,850	3,220	11,172	6,662
1936	全国	5,441	131	4,894	586		7,539	5,121	10,580
	上海								

资料来源：本表根据海关贸易统计报告和《上海日本工商会议所》历年统计综合编制。

注：① 食糖进口值内不包括糖浆。

② 机器指海关关册中列名的车床、机械用具以及机器项下各种机械，但不包括手工工具及锯刀等。

③ 1936年鱼介海产指海关关册中进口货物类别第14组的进口总值。

棉纱输华始于19世纪80年代末90年代初,1889年仅6关担,计值120关两。但发展很快,到1895年已增长至2.18万担,43.66万关两。第一次世界大战前的1912年再增加为2,304万关两,按货值已占全国棉纱进口的37%。大战爆发后,进口日本棉纱继续增长,到大战结束的1918年已增长到3,281万关两,占全国棉纱进口总值的57.5%,成为棉纱输华最多的国家。战后,由于国内华洋纱厂日益增多,尤以日本在华纱厂的发展十分突出,到1923年,中国棉纱进口数量逐步下降,但日本棉纱仍占全国棉纱进口的很大比重,最高的1925年曾达67.5%,1931年最低时也有37%。

日本输华棉纱主要销往华北、东北和上海等口岸,上海一般占日本棉纱输华的20%至30%以上。上海进口日本棉纱,在第一次世界大战后起伏不定,但一般说来是逐步下降。大战结束的1918年,上海进口日本棉纱为1,002万关两,1926年下降为622.6万关两,1931年更下降为27.3万关两,仅及战前1912年1,160万关两的2%。

(三)食糖:食糖分赤糖、白糖、车白糖(即精炼白糖)、冰糖四大类,另外还有一些零星的方糖、块糖进口(不包括糖浆),而以车白糖进口数量最大,冰糖所占比重最小。赤糖和白糖大部份来自南洋,车白糖则绝大部份从香港和日本进口。早期从香港进口的车白糖远多于日本,但1925年开始,从日本进口的车白糖即已超过香港,并日益扩大,如果以从南洋(包括香港)进口的食糖总起来算,则远较来自日本为多。日糖输华占全国食糖进口总值一般年份在20%至30%之间,大战期间最高的1917年也曾达到43%。

甲午战争后,日本占领台湾,对台湾糖业锐意经营,特别注意精糖的炼制,甚至从爪哇购买粗糖加工制成车白糖,运销中国。1903年日糖输华还仅92万关两,不到全国食糖进口总值的1%,其中车白糖几等于零。到日俄战争后的1906年即增长到3,539万关两,占全国食糖进口的11.7%,其中车白糖达294万关两,为这

年日糖输华的 83%。

上海进口的日糖按海关统计，多数年份为全国日糖进口的 40% 至 60%。第一次世界大战前的 1912 年，上海进口日糖货值 266 万关两，大战结束的 1918 年已增加到 916 万关两，为 1912 年的 3.4 倍。战后日糖输沪起伏不定，最低的 1920 年仅 364 万关两，1924 年最高达 1,319 万关两。1928 年至 1931 年，因受抵制日货运动的影响，上海进口日糖降为仅占全国日糖进口值的 30% 左右。

(四)煤：煤的进口包括煤和炭，炭所占比重极小。煤是中国进口的传统商品，大部份供轮船火车作燃料之用。中国东北和华北所产煤炭因交通运输不便，沿海港口反以用外煤合算。日煤输华在全国煤炭进口中占有很大比重。1903 年全国煤炭进口为 881 万关两，其中日煤进口即达 596 万关两，占全国煤炭进口的 67.7%。上海是进口日煤的最大口岸，日本输华煤炭有 70% 至 80% 是从上海进口的，在一般年份，上海进口的日本煤炭即达全国煤炭进口总值的一半左右。1929 年以后，日煤在上海口岸进口比重有所下降，但仍占全国煤炭进口 40% 左右。上海日煤进口 1912 年为 454 万关两，1917 年达 910 万关两，以后有所缩减，1925 年再增达 1,573 万关两，1926 年为 1,598 万关两，1927 年到 1931 年又渐减少。

(五)纸张：中国纸张进口早在 19 世纪 60 年代海关即有统计记录，但土纸、洋纸不分。1867 年全国进口 2,343 担，几乎全部从日本进口的桑皮纸和羊皮纸等土纸。以后欧美国家洋纸输华逐渐增多，但日本输华纸张仍占很大比重。1906 年全国进口纸张 415 万关两，其中从英国输入 36 万关两，欧洲大陆输入 81 万关两，美洲输入 16 万关两，经香港转口输入 119 万关两。但从日本输入的纸张仍达 162 万关两，占全国纸张进口的 39%。随后，日本纸张输华虽有增长，但所占比重则有所下降。第一次世界大战期间，从欧

洲进口纸张减少，日本纸张输华迅速增长，所占比重扩大。到第一次世界大战结束的1918年，已增长到472万关两，为全国纸张进口总值的61.7%。战后继续增长，到1931年增长到1,988万关两的高峰，为全国纸张进口总值的43.7%。

上海是进口日本纸张最多的口岸，在19世纪60年代，日本输华纸张绝大部分是从上海进口。随后和全国一样，由于欧美纸张输入的扩大，日纸所占比重逐步缩小。第一次世界大战后，上海一般占日本纸张输华的30%至40%左右，个别最低的1919年占27%，最高的1931年达56%。

(六) 机器：早期中国机器进口以西方国家为主，日本并不占重要地位。日俄战争前的1903年，全国机器进口217万关两，从日本进口仅10万关两，所占比重不到5%。到第一次世界大战前的1912年也仅占全国机器进口的8.7%。战后日本机器输华逐步增长，1923年以后略有缩减，但1931年又复回升。在中国机器进口总值中，日本机器输华所占比重并不太大，一般在20%左右，最低的1921年占14%，最高的1927年占27%。日本输华机器以纺织机为主，以1922年为例，这年日本纺织机输华673万关两，占日本各类机器输华总值的72%。

上海在一般年份中约占全国进口日本机器总值的30%左右。贸易的发展有个起伏的过程。大战结束的1918年进口日本机器75万关两，战后逐步增长，到1922年增长到326万关两的高峰，为1918年的4.3倍。以后逐步下降，到1925年下降到93万关两的最低点，仅及1922年的28%。1931年，再度回升，增长到666万关两，较1922年又增长1倍。

(七) 棉花：棉花是中国进口的传统商品，大量进口是在第一次世界大战之后，这时在中国的外资及民族纺织工厂进一步发展起来，需要大量棉花进口。中国棉花进口绝大部分来自美国和印度，日本输华棉花基本上是从印度和美国进口棉花再转运中国

的。大战后，中国从日本进口的棉花增长较快，1918年进口430万关两，1927年最多的一年曾达2,760万关两，但是占全国棉花进口总值的比重并不太大，只占33.5%，最低的1931年仅占5.8%。

上海是进口日本棉花最大的口岸。大战期间全国进口的棉花几乎全部从上海进口，战后也占到50%左右。和全国一样，大战后经日本转手输沪的棉花在上海棉花进口总值中所占比重也不大，一般在10%至20%左右。1926年上海进口棉花总值7,446万关两，其中从日本进口1,015万关两，占13.6%，较高的1925年占23%，最低的1931年不到3%。

(八)海产品：海产品是中国的传统进口商品，主要来自日本和南洋，部份品种来自加拿大，虽亦有从美国和苏联进口，但比重很小，仅占至2%至3%左右。日本是海产品输华最多的国家，输华货值经常占中国海产品输入总值的40%左右；上海是日本海产品输华最大的口岸，多数年份占全国海产品从日本进口总值的50%—60%以上。上海对进口日本海产品的发展比较平稳。大战期间，每年进口货值略少于400万关两，战后1919年到1921年下降到300万关两左右，1922年后逐步增长，到1926年增长到815万关两的最高峰，1931年又下降到322万关两。

日本输华的海产品有一部份是经由中国的东北和华北的大连、青岛、烟台等口岸进口，但很大部份则是从上海输入。如1925年至1931年，历年日本输华的虾干、虾米、鱼翅的数量虽不太大，但大部份是从上海进口，上海从日本进口的这两类海产品要占到全国从日本进口的90%左右。上海进口的其他海产品一般也占到全国从日本进口的一半以上。海参从1925年至1931年间，日本输沪的比重，每年的平均值也要占到全国从日本进口的44%。

上海从日本进口的海产品主要有海参等10大类品种，由于系华商东洋庄海味业经营商品，本节就其进口数量较大的几个品种，较详细分类叙述如下：

咸鱼：日本开埠后不久即有日本咸鱼从上海进口，1864年上海共进口咸鱼 38 担，计值 143 银两。1895年，上海进口咸鱼已增加到 554 担，值 1494 关两。日俄战争后的 1906 年，上海进口咸鱼又增至 3,602 担，1.4 万关两。嗣后，上海咸鱼的进口量仍迅速增长，到第一次世界大战前的 1912 年，已增长到 12.57 万担，计 41.9 万关两。^① 6 年间，货值增长已达 29 倍。大战后，咸鱼进口继续增长，成为中国海产品进口中占首位的品种。就全国而论，从 1925 年到 1931 年的 7 年中，全国进口海产品总值 18,538 万关两，平均每年进口 2,648 万关两，其中咸鱼进口平均每年 893 万关两，达全国海产品进口总值的 33.7%。上海咸鱼进口在全国所占比重并不太大，平均每年约占 29.4%，较大一部份是从大连、天津等口岸进口。但上海进口的咸鱼约有一半以上是从日本进口的，所以在上海海产品的进口贸易中，日本咸鱼仍然占有重要地位。

中国进口的咸鱼，按海关的统计分类，分为咸青鳞鱼和“其他咸鱼”两类。咸青鳞鱼主要来自欧美国家，进口的数量一般低于主要来自日本的“其他咸鱼”类。

1926 年是上海咸青鳞鱼进口最多的一年，这年共进口 42.8 万担，计 156.9 万关两。其中在欧美国家中，从加拿大进口 28.8 万担，值 104.7 万关两，从美国进口 13.5 万担，值 49.9 万关两，从苏联进口 0.3 万担，1.4 万关两。从日本则进口 2.2 万担、值 0.89 万关两（其中从朝鲜进口 0.1 万担，值 0.4 万关两）。从南洋极少有青鳞鱼来货，只有从荷属东印度进口 21 担，值 178 关两。其他咸鱼进口共 37.5 万担，计值 192 万关两。几乎全从日本进口，计 37.46 万担，值 190.9 万关两（其中从朝鲜进口 0.12 万担，值 0.58 万关两），占上海进口其他咸鱼类总值的 99.4%。

海带、石花菜：海带是日本输华的传统商品。在日本开埠初

① 海关各年的贸易统计报告。

期的1864年,上海共进口海带12.6万担,计值47万银两。基本上全从日本进口,计12.5万担、46万银两。1867年上海的进口量为12.6万担,值37.7万银两(其中包括少量石花菜约三千银两);也基本上全从日本进口,计12.1万担、35.8万银两,占95%。其余5%是从新加坡和香港转运进口的。海带是全国进口的一项大宗海产品,1925年到1931年的7年中,全国进口海带、石花菜共2,009.7万关两,平均每年进口287.1万关两,为全国7年中海产品平均进口总值的10.8%。海带、石花菜大部份从日本进口,且多数在日本北海道函馆装船出运。因一般都装在船舱底层,所以统称:“压舱货”或“舱底货”。在上述7年中,平均每年从日本进口245.3万关两,占全国海带、石花菜进口总值的85.4%。上海是海带、石花菜进口最多的口岸,进口额每年平均都超过全国进口的一半以上,其中日本输沪的仍占90%以上,1926年上海进口海带、石花菜222万关两,有216万关两来自日本,占97.2%。

鱿鱼、墨鱼:就全国海产品进口金额而论,鱿鱼、墨鱼仅次于咸鱼。略大于海带、石花菜。在1925年至1931年的7年中,平均每年进口291.6万关两,占总值的11%。但上海进口的数额在全国所占的比重中并不太大,平均每年进口75.4万关两,为全国进口的26%,远低于咸鱼和海带、石花菜。但是上海进口的鱿鱼、墨鱼基本上都是从日本进口的,因此鱿鱼、墨鱼亦为上海从日本进口的大宗海产品。以1925年为例,这年全国鱿鱼、墨鱼进口450万关两,其中从上海进口180万关两,占全国的40%,而且几乎全部是从日本的,其中仅仅0.1万关两是从香港转运输沪的。

干贝:就全国来讲,干贝进口数额不大,但约有一半是从上海进口的,而且全部是从日本输沪的。在1925年到1931年的7年中,全国干贝每年平均进口123万关两,其中从上海进口为57.7万关两,为全国的47%。

洋菜:洋菜是海产品中进口最少的品种,和干贝一样,上海

进口的洋菜亦是全部从日本输沪的。在上述7年中，全国平均每年进口仅29.8万关两，其中上海进口16.8万关两，占56.3%。

三、上海对日出口贸易中的几项大宗商品：上海对日出口的主要商品与全国有很大的区别，其主要原因是全国对日出口的主要商品有很大部份是在中国的东北和华北各口岸进行的。如中国对日出口的大豆、豆饼、煤、小米高粱、木材、生铁等大宗商品，大都是中国东北和华北的产品，上海无货出口，或很少出口。以1927年为例，这年是中国对日出口较高一年，仅上述6项商品全国对日出口货值即达13,264.3万关两，占全国对日出口总值的49%，而上海对此输日仅18.6万关两，占总值的0.07%。虽然，上海对日出口商品总的贸易额不大，一般商品比较零星，而亦有较大宗的如棉花、油籽、麻、麸皮、生皮、籽饼、生丝、蚕茧、蛋品、生漆等。这10项商品在一般年份中约占上海对日出口商品总值的70%左右，1924年要占到79%，最少的1931年也要占到一半以上。在这10项商品中，大致可分以下几种不同的情况：其一，棉花是全国出口较为大宗的商品，很大部份是输往日本，而且大部份是从上海出口；其二，生丝、蛋品、油籽、生皮，这4项商品在全国对外贸易中亦属于较大宗出口商品，输日所占比重虽然不大，但大部份集中从上海出口到日本，所以在上海对日贸易中却占较大比重。其三：蚕茧、麻、生漆、籽饼、麸皮，这5项商品在全国出口贸易中属于小商品，只是由于大部份集中在上海输出日本，所以在上海对日出口贸易中也就成为较大宗的商品。1927年，这5项商品全国出口货值共2,472万关两，仅占全国出口总值的0.27%，但在上海对外贸易中却占上海对日出口商品总值的26%以上。兹将这10项商品全国和上海下列各年从日本进口货值相互对比的情况，列表如后（见表中92-132）。

（一）棉花：棉花是中国传统出口商品。1867年海关编制全国

表中 92-132
上海对日(包括朝鲜)出口的主要商品与全国的对照表
单位:千海关两

年 份	棉 花 对 日 出 口 值	油 籽 对 日 出 口 值	蔗 对 日 出 口 值	麸 对 日 出 口 值	生 皮 对 日 出 口 值	籽 饼 对 日 出 口 值	生 丝 对 日 出 口 值	蚕 茧 对 日 出 口 值	蛋 品 对 日 出 口 值	生 漆 对 日 出 口 值
1912	全国 12,753	2,690	1,549	571	345	366	1,146	1,025	561	827
	上海 8,903	1,615	1,480	520	125	84	582	1,025	516	813
1918	全国 35,713	6,119	3,322	1,513	4,122	1,953	4,463	1,938	1,400	983
	上海 25,651	3,276	2,823	1,275	1,002	1,888	913	1,904	919	959
1926	全国 26,815	16,024	4,944	6,770	4,301	4,112	9,383	2,263	5,079	1,167
	上海 7,958	7,388	3,975	4,003	2,250	3,137	1,275	2,225	1,741	885
1931	全国 24,101	18,514	5,077	10,554	3323	5,389	15,111	1,729	2,923	1,282
	上海 1,410	5,783	1,992	6,245	895	4,167	1,104	1,627	789	768
1936	全国 12,647	5,602	3,037	3,089	3,209	2,865	883	293	388	735

资料来源:根据海关贸易统计报告和《上海日本商工会议所》历年统计综合编制。

① 油籽指各类油籽仁,如芝麻、菜子、花生等,不包括杏仁、瓜子、莲子等。

② 生丝不包括蚕茧、烂茧、茧衣等。

③ 蚕品包括鲜蚕、皮蛋、咸蛋。

贸易统计时，棉花出口值计 41 万关两，全部从上海出口，其中输往日本的达 39.85 万关两。第一次世界大战后，一般占全国出口商品总值的 3% 至 5%，个别年份如 1920 年最低仅占 1.7%。棉花在全国出口贸易中所占比重虽然不大，但大部份是从上海出口的，而且无论全国还是上海，绝大部份都是输往日本的。因此，上海棉花对日出口在上海整个对日出口贸易中占有很重要的地位，所占比重最高时曾达 40% 以上。以 1927 年为例，这年上海棉花出口货值 1,868 万关两，其中输往日本货值达 1,693 万关两，占上海对日出口商品总值 4,883 万关两的 34.7%，成为上海对日出口贸易中占首位的大宗商品。但最低时仅占百分之几。

棉花由于收成的丰歉不定以及其他因素，出口极不稳定。第一次世界大战前的 1912 年上海对日出口货值 890 万关两，到大战结束的 1918 年猛增到 2,565 万关两的最高峰。战后到 1920 年又猛降至 175 万关两，仅及 1918 年的 7%。1924 年出口又增加到 2,330 万关两，翌年，1925 年又下降到 908 万关两，较上年减少 1,422 万关两，计 61%。1927 年又增长到 1,693 万关两。1931 年重又下降到 141 万关两的最低点，仅及 1918 年的 5.5%。

(二)生丝、蛋品、生皮、油籽：生丝是中国传统出口商品，曾占中国和上海出口贸易中的首位，品种繁多^①，以出口到美、法、印度等国家为主。日本本来是生丝生产和出口的国家，只需要中国生丝中的部份品种，所以占有比重不大。一般约为上海生丝出口总值的 2% 到 3%，最高的 1929 年也仅占 6%，最低年份还不到 1%。集中在野蚕缫丝(灰厂丝)和废蚕丝两个品种上。野蚕缫丝产于中国的东北和华北，多数由安东、大连、烟台等口岸出口，部份则从上海出口。如 1923 年，上海出口生丝总值 7,964 万关两，对日出口仅 189 万关两，占 2.4%。其中野蚕缫丝 148 万关两，废丝 37 万

^① 大致可分白土丝、白再缫丝、白厂丝；黄土丝、黄再缫丝、黄厂丝；野蚕丝、野蚕缫丝；双官丝、废丝等 10 个品种，参阅前章。

关两，两共 185 万关两，为上海对日生丝出口的 98%。20 世纪后期，如 1926 年，上海生丝出口总值 12,854 万关两，对日出口仅 128 万关两，占 1%。其中野蚕缫丝 48 万关两，废丝 36 万关两，运日转销的白厂丝 42 万关两，这三者共 126 万关两，占上海生丝对日出口的 98% 以上。

蛋品是大战后扩大和发展起来较为大宗的出口商品，品种繁多，大致分为干蛋白、冻蛋白、干蛋黄、湿冻蛋黄、干全蛋、湿冻全蛋、鲜蛋、咸蛋、皮蛋等。但大部份都是对欧美各国出口，对日出口以鲜蛋为主，其他品种很少。上海蛋品对日出口以 1921 年至 1923 年数量最多。1921 年为最高的一年，对日出口 237 万关两，占上海蛋品出口总值的 19%，一般年份都不到 10%，最低的 1930 年仅占上海蛋品出口总值的 2%。举 1926 年为例，这年上海蛋品出口 2,084 万关两，对日出口为 174 万关两，占 8.3%。其中鲜蛋对日出口达 164 万关两，竟占上海蛋品对日出口的 94.3%。

生皮出口包括黄牛皮、水牛皮、马骡驴皮、山羊皮、绵羊皮等，也是上海出口的较大宗商品。以 1920 年至 1926 年输日数量较大，个别突出的 1926 年要占上海生皮出口总值的 49%。出口日本的生皮绝大部份是黄牛皮和水牛皮。以 1923 年为例，这年上海生皮出口 1155 万关两，其中出口到日本的仅 201 万关两，占上海生皮出口总值的 17%，黄牛和水牛皮出口竟达 200 万关两，几等于 100%，其他羊、马皮仅 1 万海关两而已。

油籽是用作榨油的植物子实，品种大致有棉子、麻子、胡麻子、芝麻和菜子等。大战后，上海每年出口货值一般年份在 1 千万关两左右。上海对日本出口的油籽，如棉子、麻子、菜子、芝麻等大都是华中或邻近省份运来上海出口的，出口最多的 1930 年达 1,823 万关两，最少的 1925 年也有 558 万关两。上海油籽对日出口以菜子数量最大；20 年代后期，芝麻输日亦增加。这使上海输日油籽在上海油籽出口总值中所占比重随之扩大。以 1923 年为例，上海油籽

输日为 256 万关两(其中菜子输日 190 万关两), 占上海油籽出口总值 1,115 万关两的 23%。又如 1929 年是上海油籽出口较多的一年, 共 1,606 万关两, 其中出口日本 962 万关两(主要是菜子输日 580 万关两, 芝麻输日 185 万关两), 占出口总值的 60%。

(三)麻、蚕茧。这两项商品仅是每年出口几百万关两的小商品, 品种简单, 最多的年份也不到全国出口商品总值的 1%。但是这两项商品大部份都是上海出口, 而且很大部份是出口到日本去的, 因此在全国出口贸易中虽属小商品, 但在上海对日出口贸易中却占有一定的比重。

麻类出口大致可分为火麻、黄麻、苧麻三种, 而以苧麻出口数量最大。中国麻类出口半数以上输往日本, 其中大部份从上海出口。上海麻类输日一般占上海麻类出口总值的 70% 到 80%。1924 年, 上海麻类出口最多时达 604 万关两, 占全国麻类出口货值 732 万关两的 83%, 其中输日 500 万关两, 又占上海麻类出口总值的 83%。

蚕茧包括家蚕茧、野蚕茧、烂蚕茧和茧衣几个品种, 是全国每年平均出口 300 余万关两左右的小商品。以家蚕茧和烂蚕茧出口数量较多, 家蚕茧主要输往日本, 烂蚕茧则有较大部份销往法、意等欧洲国家。战后销日蚕茧, 一般占全国蚕茧出口总值的 40% 至 60% 以上。1927 年是上海蚕茧出口比较正常的年份, 对日出口货值 220 万关两, 占上海蚕茧出口总值 306.5 万关两的 72%, 占全国对日出口蚕茧的 98%。

(四)籽饼、麸皮、生漆: 这三项商品也都是在全国出口贸易中的小商品, 品种亦较简单。但它们几乎全部都是从上海出口到日本, 因此在上海对日出口贸易中就占有一定的比重。

籽饼的品种包括棉籽饼和菜子饼等。在第一次世界大战后, 出口稳步增长, 大战期间全国和上海每年出口货值为 100 余万关两, 1919 年到 1924 年增长到 200 余万关两; 1925 年至 1928 年增

长到 300 余万关两；1929 年至 1931 年又增长到 400 万至 500 万关两的高峰。以 1923 年为例，这年上海出口籽饼为 274 万关两，为全国籽饼出口 337.5 万关两的 81%，全部系出口到日本。

麸皮亦是品种比较简单的商品，战后出口发展较快。战前的 1912 年上海麸皮对日出口仅为 52 万关两，到大战结束的 1918 年增长到 128 万关两，1921 年增长到 284 万关两。继而 1925 年为 346 万关两；1928 年为 468 万关两，1931 年直线上升增长至 625 万关两的最高峰。麸皮大部份从上海出口，多数年份占 60% 左右，从东北和华北的天津、青岛、大连、哈尔滨输出也占有一定的比重。但上海出口的麸皮几乎全部输往日本，一般占上海麸皮输出的 99% 左右，以 1924 年为例，这年上海出口麸皮 358 万关两，占全国麸皮出口 627 万关两的 57%，其中 99% 输往日本。

生漆全国出口货值一般在六、七十万关两至一百万关两左右。1928 年是出口最多的一年也仅 177 万关两。上海是生漆出口较多的口岸，很多年份生漆输出都占到全国生漆出口总值的 70% 至 90%，个别最低的 1920 年亦占到全国生漆出口总值的 34%。其他长江流域各口岸出口也占有一定比重。上海出口的生漆亦几乎全部输往日本。以 1924 年为例，这年上海出口生漆 132 万关两，为全国生漆出口 133 万关两的 99%，其中 130 万关两输往日本，占上海生漆出口总值的 93%。

第二目 日商洋行

一、日商代替欧美洋行控制中日贸易：甲午战争后，日本在和清政府签订的马关条约中获得许多特权利益，这使日本资本主义获得进一步发展。在华日商洋行也势力扩张，户数增多，资金扩大。以日本财团为后盾的大洋行，如：三井、三菱、住友、大仓等，几乎垄断了日本一些主要商品的对华进出口贸易，改变了早期欧美洋行操纵中日贸易的局面，华商东洋庄更无法匹敌。

上海一些稍具规模的日商洋行，有许多是日本总行在中国开

设的分行或联号，他们从长期在华经营中，逐渐通晓中国市场情况，熟悉交易做法，对向上海内贸洋庄商人推销日货亦积累了经验。如占日货输入首要地位的棉纱、棉布、煤、糖等大宗商品，完全为日商大洋行所操纵，其他新兴的工业产品输华基本上也为日商洋行所垄断，华商东洋庄只能保持早期传统经营的比较零星的商品，如日用百货等。

二、经营各类商品的主要日商洋行：在华日商发展很快，据海关统计，1894年，在华日本的各类商行仅9户，日本侨民253人，经过甲午战争、日俄战争，到第一次世界大战前夕的1913年，在华日商已经增加到1,269户，日侨80,219人，欧战期间增长更快，到第一次世界大战结束的1918年，在华日商更增加到4,483户、159,950人^①，为在华外商和外侨总数的65%左右。下面是经营各类商品的主要日商洋行。

(一)经营各类综合性商品的日商大洋行有：

三井物产株式会社(三井物产股份有限公司，见下文简介)

三菱商事株式会社，又称三菱洋行。总行设在东京。中国分行设在上海、汉口、青岛、天津、沈阳、大连、哈尔滨、香港等地。对华贸易，与三井洋行类同，经营大致包括日本对华输出的一切重要货物，由华输日的货物，则集中在豆饼与油脂类，如桐油、豆油、花生油等。

株式会社石井商店。总行设在大阪，在华分行设在上海、汉口、温州等地。由日输华的货物有布、五金、工业药品、油漆、织物、玻璃器具、橡胶制品等。由华输日的货物有猪鬃、菜籽、麸皮、牛骨、牛皮、麻等。

住友合资会社，又称住友洋行。总行设在大阪，在华分行设在

^① 此处所指的：“在华日商”，包括各行各业，亦包括在华日商的贸易(进出口)商行。

上海。专由日本输华电解铜、铜铁管、电线、绝缘电缆、锻铜以及各种机械、人造肥料、硫酸、硝酸等。

大仓商事株式会社，又称大仓洋行。总行设在东京，在华分行设在上海、北平、沈阳、安东等地。由日输华的货物以军需品、纺织机械、海产品为主。由华输日则以牛皮为主，兼营其他原料品等。

(二) 专营棉花、棉纱、棉织品的主要日商洋行有：

日本棉花株式会社，总行设在大阪。在华分行设在上海、香港、汉口、青岛、天津、郑州以及东三省各地。经营商品种类，由日输华的货物，有棉纱、棉布以及其他棉制品，由华输日的货物，有棉花、黄麻。

东洋棉花株式会社，总行设在大阪。在华分行设在大连、牛庄、沈阳、长春、铁岭、哈尔滨、安东、青岛、济南、上海、汉口、天津、香港等地。专营中日两国间棉花、棉纱、棉布的输出入。

江商株式会社，又称江商洋行。总行设在大阪。在华分行设在上海、青岛、香港等地。（营业商品种类同前）

伊藤忠商事株式会社，又称伊藤洋行。总行设在大阪。在华分行设在上海、汉口、青岛、天津、济南等地。经营商品种类为棉纱、棉布以及其他棉织物的对华输出。

日本商工株式会社。总行设在大阪。在华分行设在上海，营业商品种类，由日输华纺织品，由华输日棉毛与毛类^①。

(三) 专营电气用具的日商主要洋行有：

古河电气工业株式会社，总行设在东京。在华分行设在上海、天津、大连等地。经营商品为输华电线、电池及其他电器用具。

东京电气株式会社，总行设在东京。在华分行设在上海，经营商品种类，为输沪电灯泡与配线器具等。

藤仓电气株式会社，总行设在东京。分行设在上海，输华商品有电线、电池以及其附属品等。

^① 参阅中篇第四章第四节：“华棉输日”。

(四) 专营矿产的日商主要洋行有：

东亚通商株式会社：总行设在东京。在华分行设在上海、汉口、芜湖、大冶等地。输华的货物为煤、铜、铝、铀铁、洋灰、耐火砖等，输日的货物为铁矿石、黄石以及其他矿石等。

中公司：总行设在东京。分行设在上海、芜湖、青岛等地，专营铁矿石对日输出。

山下矿业株式会社：总行设在东京。在华分行设在上海，专营煤和其他矿产物对华输出。

占部商店：总行设在日本福冈。在华分行设在上海，专营煤炭对华输出。

(五) 专营纸和造纸原料的日商主要洋行有：

富士制纸株式会社：总行设在东京。在华办事处遍设在上海、天津、汉口、香港等地，专营洋纸输华。

大同洋纸店：总行设在大阪。在华分行遍设在上海、大连、天津、香港等地，输华货物有纸、造纸原料、印刷油墨等。

日和洋行：总行设在大阪。在华分行设在上海，输华商品有印刷用纸、卷烟用纸等。

(六) 专营药材和化妆品的日商主要洋行有：

东亚公司：总行设在东京。在华分行设在上海、天津、汉口，专营日本药品输华，其中尤以翘胡子仁丹，遍销全国各地^①。

第一工业制药株式会社，总行设在京都。在华分行设在上海，专营日本工业用肥皂及工业药用品输华业务。

中山太阳堂，总行设在大阪。在华分行设在上海、北平、沈阳，专营日本化妆品和制造化妆品的原料输华业务。

(七) 其他尚有一些专业性的日商主要洋行，如：

东洋烟草株式会社，总行设在东京。分行设在上海，专营中日

^① 参阅中篇第四章第三节：“百货业东洋庄”。

两国间烟叶和制造卷烟器具的输入。

野村木材株式会社，总行设在大阪。分行设在上海，专营木材、木箱等输华业务，并在上海开设工厂。

日比野洋行，总行设在岐阜。分行设在上海。专营陶器、磁器输华业务。

铃木商店，又称铃木洋行。总行设在东京。在华分行设在上海，经营味の素、淀粉的输华业务。

燧生火柴有限公司，总行设在上海。分行遍设芜湖、镇江、南京等地，在上海、镇江两地并建立工厂。除在华制造火柴外，并由日本输入火柴，火柴原料和制造火柴的机械设备等。^①

三、三井洋行简介：三井是日本四大财阀(三井、三菱、住友、安田)之首，历史悠久。

明治维新以后，三井家族掌管官银出纳、汇兑和货币发行权；并代日本政府劝募公债，以充裕国库收入和军饷的需要。1876年，三井家族开设三井银行以及三井物产公司。三井银行是日本第一家私人银行；三井物产公司即三井洋行。

三井洋行专门经营国内外贸易业务。与中国、欧美、朝鲜、印度及澳大利亚等国家都有贸易往来，每年贸易总额几占日本对外贸易总额的1/5。它的贸易商品，可以说是包罗万象，举凡煤炭、银、铁、铜、铅、硫黄、各种机器、铁路需用器具、棉花、棉纱、棉布、丝、大米、豆饼、面粉、糖、人参、火柴、羊毛、水泥、鸦片、木料、洋油、纸、药材及颜料等物；并代办欧美有名的工商企业各种产品，诸如：兵船、轮船、军火、纺织机器、火车机械、耕作机械、印书机、钢材、桥梁、电气机械以及皮革等类。并自置海轮，以资运载货物之用。

经过甲午战争和日俄战争，从商业资本和高利贷资本发展成

^① 参阅赵兰萍著：《日本对华商业》第十节：“日本对华贸易之经营”页56—61。

为金融资本，成为日本第一大财阀。

三井物产公司(又名三井物产株式会社)，总行设在东京，分支机构遍设国内外重要商埠。早在1876年就在上海，后在天津、青岛、汉口、大连、安东(今丹东)、哈尔滨、厦门、广东等地陆续设置分支机构。三井洋行为三井财团有关企业的代理商，和三菱洋行等一起垄断对中国的贸易，操纵轮船运输和保险业务，还出于政治目的对北洋政府提供借款。

三井洋行以进出口贸易为大宗，1906年的贸易已达2,300亿日元，其中仅国际贸易一项估计已约1,700亿日元，对在日本本国、中国、朝鲜等处代理欧美各国名厂业务以及经理保险业务尚未计算在内。

三井自有的轮船往来上海、香港、菲律宾、英属巫来由海峡、兰贡、爪哇及中国其他各埠，每年往来运载的货物约有50余万吨，有时所备的船舶还不敷派遣应用，则在伦敦及东方租船补充。

三井还在上海投资上海纺纱有限公司、三泰纺纱有限公司及云龙轧花厂等。上海纺纱有限公司及三泰纺纱有限公司共投资803,660两，共有纱锭织机44,892台；而云龙轧花厂则投资达10万两，轧花167台，因它股份最多，故统由三井操纵经营。

三井洋行还在浦东起造栈房存贮煤炭、什货，码头共有943,800方尺，沿江共长800尺，杨树浦亦置有土地90亩，辟为木场，沿江共长500尺，三井洋行设在上海四川路185号^①。

第三目 东洋庄在对日贸易中的地位

一、东洋庄渊源：侨日华商自清代咸丰年间即已开始。最早有广东、福建商人远航日本经商，散居在日本长崎、神户、大阪、函馆、横滨沿海口岸一带。时间稍久，就定居下来，并结成团体。广

^① 主要参考资料：《商埠志》页623；守屋典郎著、周锡卿译：《日本经济史》；〔英〕G.C.文伦著；蔡谦译：《近代日本经济简史》(1867—1937年)；〔美〕埃德温·赖肖尔著：《日本人》。

东籍华侨商人结成广帮团体；福建籍侨商结成闽帮团体。嗣后，江苏、浙江、江西三省商人接踵渡海赴日，结成三江帮。在甲午以前，中国在日本设置领事管辖的区域有横滨、神户、长崎、函馆四处。甲午战后，函馆领事馆裁撤，仅留其他三馆。

随着华侨的日益增多，在大阪的一些华侨社团开始组织起来。约在明治十五、六年间(1882、1883年)，以上海籍的华商为中心成立了“三江公所”，其宗旨是联络乡谊，沟通音讯，调解纠纷，团结互助等等。后来从华北各地赴日的华商渐次增多，他们也加入了三江公所。

1895年，由于从华北和东北来的华商大增，遂从原来加入的“三江公所”分离出来，另在西区本田町11号之2创建“大清北帮商业会议所”(后改“大阪中华北帮公所”)，而原来的三江帮华商也另行组成“大清南帮商业会议所”。1896年，广帮在本田町十番地成立“大阪广帮公所”，到1906年，福州帮也组织了“福邑公所”。至此，大阪华商先后按“乡帮”成立了各自的组织。

由于大阪华人贸易商集中居住在川口(原限于欧美商人聚居地方，19世纪末华商亦得迁入)一带，因此大阪贸易商又有川口贸易之称。1894—1895年后，广帮、闽帮商人颇多移居神户，上海华商顿占优势。他们在大阪设有店铺，而总店则在国内上海等地，大多是接受总店的委托从事海产、杂货进出口的经营，进行交易时的财政信用往往是通过诸如上海的同业团体——东庄洋货公所的介绍，再经过日本方面的杂货商团体——大阪贸易同盟会的信用调查而取得。

大阪华商所营贸易，注重日货对华输出，从中国输日货物极少。中国国内总店经常派人往来于中日两国之间，办货(进货)大致以上半年的3月至5月，下半年的9月至11月最为繁忙。夏冬两季，较为清闲，按节令与商情而有所增减。

南帮商人多专营什货，习惯与商情均近似，团结较北帮为

强。

进入 20 世纪以后,日本加速向帝国主义、军阀主义发展,对中国虎视眈眈。“二十一条”、“五卅”惨案、“九·一八”、“一·二八”、“七·七”事变接连发生。日本的华人社会,亦随之动荡不安。1915年日本向袁世凯提出“二十一条”,激起了中国人民的义愤,国内掀起了抵制日货运动,大阪川口贸易业务一落千丈,华商经营大受影响。但是,第一次世界大战期间,日本的工商业又有一个发展的机会,同时大阪的建港工程又接近完成,此时大阪的对外贸易又得到较快的发展。当时所谓华商的川口贸易,更是占对华贸易的主要部份。

函馆在 1859 年正式开港以后,当年就有广东华侨陈玉松前去经商。到明治初年始有浙江籍人潘延初(荻洲)、张尊三到函馆经营海产品。1871 年中日缔结修好条约后,在 1875 年函馆华侨已有 40 人。北海道开拓使雇请黄宗祐为翻译兼管华侨事务。翌年,设中华义庄(墓地)。1877 年华商 10 余店家联合组成“同德堂三江公所”。1907 年 8 月间函馆发生大火,“同德堂”被焚。1910 年建立“函馆中华会馆”,以为全北海道留日华侨的共同活动中心。当时以浙江籍经营海产品的侨商为主。^①

二、东洋庄概况:“东洋庄”,这个名称,散见于中日有关书籍的记载。本文专指近代华商经营对日进出口贸易的商业企业,以区别于内贸专营日货批发业务的所谓“洋庄商人”。在东洋庄中,还有在上海的本庄与在日本的办庄之别。^②

① “函馆中华会馆”手册:“函馆中国人”年谱,页 15—21。北海道函馆华侨总会编。1986 年版。“日本函馆华侨沿革”,罗晃澜作,刊于香港《华人月刊》1986 年第九期,页 52—53。

② 如上海社科院经济所主编的:《上海百货商业行业史》内所指的上海百货业东洋庄,纯属国内专营日货批发业务的洋庄商人,间或有经营外贸的东洋庄兼营内贸业务的字号,但与本文所指经营以进出口贸易为主的“东洋庄”是有区别的。

以行业而言，上海东洋庄以海味业和百货业(杂货)为主。其他尚有一些不能独立形成行业的字号，例如：经营华棉输日、纺织五金用品输华、羽毛、文房四宝等^①的店号。

东洋庄在中国对日贸易中只占一个较小的份额。从中日贸易的整体来看，日本几家大的垄断商几乎控制经营了全部大宗商品，东洋庄无从插手。但日本中小企业和其他商业资本经营的海产品与杂货等对华输出，则东洋庄早已着手经营，这些商品的特点是品种繁多，数量零星复杂。在加工、整理、保管、包装、运输销售过程中，东洋庄有一套熟练的经营管理方法。

其他东洋庄经营的还有我国对日输出的一部份短纤维粗绒棉花、杂粮等。在1920年后又有经营纺织机械五金零件进口的几家东洋庄，如东泰丰、东莱、协兴昌、慎亨等，其中东泰丰任友三还发了大财。

东洋庄以输入日货为主，所以驻在日本的东洋庄是国内东洋庄的分支机构。其职能是负责进货，这是至关重要的一头。所以，有的东洋庄店主就长期居住在日本。如元记张尊三、东泰丰任友三等，有的就经常来往于日本与上海两地，如盈丰泰章瑞峰就经常到日本去亲自办货。

三、日本双重经济结构与东洋庄：为了了解东洋庄经营的特点，有必要对日本的双重经济结构作一简述。

日本明治维新以后，在日本政府的大力扶植下发展起来的少数特权大资本家(御用商人)，形成庞大的商业和工业集团，如三井、三菱财阀集团等等。这一类属于日本经济结构中的上层，其特点是：它一开始就采取了比较大规模的工厂制生产，并且大部份按照公司组织尤其是股份有限公司(株式会社)性质组织起来经营

^① 本章主要介绍行业情况，对一些不能按商品形成行业的散户，不作专题详细介绍。

的，以后发展为垄断性质的资本集团。如：棉纱纺织业、洋纸业、啤酒酿造业、制糖业、人造肥料业等，它们的对外输出部份，一开始就掌握在这些特权商人手里。

日本第二种经济结构是日本传统的经济部门。包括轻工业尤其是日本的传统手工业，如制丝业、陶磁器制造业，以及玻璃、火柴、砖瓦等手工操作程度仍较大的制造业，这些经济单位一般采取家庭工业制或者小型手工工厂制，其特点是：户数众多、分散、规模狭小，但这种工业在对外输出中亦占有重要地位，而且从发展的顺序上来看，在依靠大规模经营，采用近代大机器工厂制生产尚处在萌芽状态的时候，它们就已较广泛地存在了。

据日本商工省的调查，在日本 52,000 个工厂中，职工在 500 人以上的大厂，当时约有 530 个，每年产值约达 71 亿余日元，而所谓“家庭工业”，职工在 5 人以上的工厂和手工业工厂，每年的产值约达 11 亿日元，小厂产值占大厂 1/7。因此，在日本广泛地存在着中小企业和“家庭工业”^①。

这第二种经济结构，属于众多的中小型企业，它们生产的轻工、手工业产品，都是一些低档产品，品种繁多，质量不高，但售价低廉，亟需向海外推销，以维持它们的再生产。东洋庄就是和日本的第二种经济结构发生关系的。日本中小企业的产品要借助东洋庄向中国推销，而东洋庄亦赖此经营和发展，两者间有着相互依存的关系。

四、东洋庄的经营特点：在日商洋行控制下的中日贸易，华商东洋庄所以能在经营杂货与海味中，占有一席之地，究其原因有：

(一)经营中小商品输华的华商，为数不少，并且具有一定的历

^① 野吕荣太郎著 张廷铮译：《日本资本主义发展史》，五十年代出版社发行，页 240。

史传统。华商在日本有中华商会组织,在国内又有同业公会组织,对内受到同业会章的约束,对外亦步调一致,利益相关。如果日商企图直接向我国输出这类货物,往往就会招致在日华商的抵制,他们可以通过驻日商会团体与国内同业公会取得联系,采取一致行动,停止经营这类日本商品。这样,每使日商直接经营出口遭受很大损失。其中尤以经营海产品的华商,组织健全,对日商企图直接输华经营曾进行了强有力的抵制。如:北海道昆布会社以及长崎海产物商直接经营海产品输华,均以失败告终。

(二)日本分散经营的小生产者,户数很多,经营的商品又五花八门,对华输出难于垄断。日本大洋行多数经营大宗商品,对零星商品的经营,管理费用反较华商为高,也难与华商相竞争。

(三)由于日商对某些零星商品不熟悉在中国市场的销售情况,直接自行推销存在一定的困难。而东洋庄在销货方面,对各地各帮各有侧重,经营商品品类、规格、档次等各有分工;熟悉中国客户的不同需求;掌握对什么货销什么地区,适合那些客帮的纳胃?什么季节该办那些货,注意那些商品的花式品种更新;并在长期经营中懂得对不同商品的不同交易习惯和交易方式。另外,对外地客户放账赊销,也要深知内情,否则得冒“吃倒账”的风险。因此,日本杂货输华,在当时如不借助华商,就难以将商品深入推销到中国腹地的穷乡僻壤去。

五、总的来说,上海东洋庄的经营特点是:

(一)上海东洋庄派驻日本的东洋办庄向日本当地批发商、工场或产地(如日本海产品)进货,与一般在沪的日商洋行经销、代销的经营方式不同。

(二)上海东洋庄主要业务都是自营,自负盈亏,现货现卖(包括支付期票),不代客订货,不以收取佣金为主。

(三)上海东洋庄一般资本不大,但由于日本距离上海近,因此到货快,资金周转迅速。

(四)上海百货业东洋庄推行赊销放账制度,运用有限资金,扩大经营,发展了业务。

第四目 对日贸易的几个问题

一、我国对日贸易入超(逆差)的分析:中国的对日贸易,在甲午以前,除1870、1875、1889、1891年至1894年共7年外,本已长期入超。甲午以后,更是入超不断扩大^①。按照国际贸易的惯例,两国间长期的贸易往来,应力求保持大体平衡,才能正常发展。反之,如我国在甲午以后对日贸易长期逆差,也反映了中国对日贸易的半殖民地的性格和地位。

上述甲午前有7年共出超1,524.1万关两,这是由于我国原料棉花输入激增的结果。但在甲午前1868—1894年27年中,入超占20年共2,470万关两,出入超相抵逆差945.9万关两(见后页历年统计表)。

甲午以后,从1895—1903年,根据进出口调整后的货值,对日贸易继续入超为3,513.5万关两。总计自1868—1934年入超16.02亿关两,平均每年入超约计2,400万关两。再从全国在1868—1934年间历年来对外贸易总的净入超额看达62.26亿关两,其中对日贸易的净入超额占25.73%(见表中93—133)。

随着日本侵华的加剧,我国对日贸易入超程度亦加速。甲午

日本双重经济结构的资料来源:

(美)埃德温·赖肖尔著,孟胜德、刘文涛译:《日本人》第三部份—社会情况,13企业,页193(Edwin O. Reischauer),上海译文出版社,1980.10.1版。

野吕荣太郎著,张廷铮译:《日本资本主义发展史》,五十年代出版社发行,1953年北京,页71—73、240。

守屋典郎著,周锡卿译:《日本经济史》第四章:“产业资本的确立及其本末倒置的构造”,页140—142。

① 按照海关关册的统计数字,甲午以前原为1870年、1891年至1894年共5年出超,共425.4万海关两,但本书前面已有说明,当时这种计算不合理,已经调整修正。

以后,1903年起不仅年年入超,且不断扩大。1903年入超 868.3 万关两,1905 年逆差 2,585.1 万关两,1913 年 5,380 万关两。欧战后,起伏较大,从 1920 年逆差 8,720 万关两至 1923 年的 1,250 万关两,1926 年的 12,516.9 万关两创历年逆差最高纪录,占该年我国对外贸易入超总额的 48.15%。1927 年后,除 1930 年赤字在 1 亿关两(10,061 万关两)外,其余各年都在 1 亿关两之下。1931 年入超下降颇巨,为 3,077.1 万关两,1933 年又下降至 1,767.8 万关两,1934 年赤字又回升至 2,944.3 万关两(见历年统计表),这种下降,其中有各种因素及假象。特别值得一提的是,1931 年后日本货在华北大规模走私进口,海关统计并不列入。

从以上总的情况来看,日本在对我国贸易中经常处于顺差地位。日本以对我国的顺差来抵补其本国在对外贸易中对其他国家的部分逆差,为此,日本不遗余力地向我国大肆倾销。

表中 93-133

中国对外贸易与对日贸易出入超比较表

单位: 千关两

年 份	对外贸易出入超		对日贸易出入超		%
	出 超	入 超	出 超	入 超	
1868—1894年	238,870			9,459	
1895—1903年		221,000		36,126	
1904—1934年		6,244,228		1,557,851	
净入超	238,870	8,465,228		1,602,436	25.73%
		6,226,356			

资料来源:海关关册统计及何炳贤著:《中国的国际贸易》第 12—6, 20—21 页表改编。

二、中国政府的关税政策与税率变化: 过去, 中国政府曾被迫承认各帝国主义国家输华货物值百抽 5 的税率。此外, 对卷烟、

煤油又课以 2.5 的附加税。其后,国民政府在 1928 年进行了第一次改订关税(即“28 年”关税),仅限于对卷烟、酒类等少数奢侈品课以 20% 的税率,而对大多数进口商品如棉织品、砂糖、面粉、杂货之类有关日本输华的主要货物仍按原有税率不变。但即使如此,日本政府在国民政府拟将实施调整税率前,竟宣称:“中国政府若强迫征收,则虽用兵力占领海关交使团共管亦所不辞”。日本大阪工商业团体特召开“对华商权拥护大会”竟坚决主张用“单一自卫”的方针政策以破坏我国调整税率。1930 年,国民政府又制订了新国定税率(即“30 年”关税),由于日本要维持轻工产品对华输出的特权,在中日税约中,强迫我国同意 1—3 年内保持对棉织品、面粉、海味、杂货等 62 种产品原有税率不变,几乎囊括附表甲全部四大类货物(第一类棉货类,第二类鱼介海产类,第三类麦粉类、第四类杂品类)。1930 年 2 月大阪《每日新闻社》出版的《经济杂志》,曾就日本对华输出商品中的互惠商品的地位,用实际数字以证实日本所沾的特殊利益。这家刊物指出:“1929 年,日货输华的总额为 32,300 万关两,占中国总输入的 25.5%,此项输入日货中作为互惠品的价值 15,180 万关两,即占日货输华总额的 44.9%。”换言之,这约一半数字得以按原税率征税 1—3 年,或只增加从价税 2.5,基本上并未受到新税率的影响。查各国互惠品对华总输入额为 28,400 万关两,其中日本占 15,200 万关两,即占 53.5%。就以互惠品中最重要棉制品为例,各国棉制品总输华额为 17,701.7 万关两,日本棉制品总输华额就有 12,303.7 万关两,其中日本互惠品棉制品输华总额就有 11,524.4 万海关两,占各国棉制品互惠品总输入的 65%,日本棉制品总输华额的 93.6%。(见后表中 94—134。)

但是仍为日本所不满。同年日本出版的《东洋月刊》竟认为:“互惠年限,主要输出品仅为三年,而杂品不过一年,时期未免太促,所谓互惠协定有其名而无其实。”大阪《朝日新闻》曾以互惠协定期间不照北京特别关税会议 10 年期限感到惊异。“30 年关税”

表中 94-134

日本互惠商品输入情况比较表 单位：千关两

商品分类	A. 日本商品总输入额	B. 互惠商品各国总输入额	C. 日本互惠商品输入额	A. 对 C. ①	B. 对 C. ②
本色棉布	21,202	26,127	21,202	100%	81.1%
漂染棉布	68,298	106,105	67,385	99%	63.5%
印花棉布	24,026	29,456	20,378	84.9%	69.2%
棉丝什织品	9,511	15,341	6,269	66.0%	40.7%
合计	123,037	177,017	115,224	93.6%	65.0%
海产品	11,313	17,734	8,704	77.0%	49.1%
麦粉	17,690	62,903	17,690	100%	28.2%
珐琅铁器	930	2,436	930	100%	38.2%
杂品	57,933	24,757	9,235	15.9%	37.4%
合计	210,903	284,847	151,792	72.0%	53.2%

资料来源：武靖幹著：《我国新税则与对日贸易的影响》，页五

① A. 对 C. 指日本商品总输入额中日本互惠商品输入额所占比率。

② B. 对 C. 指互惠商品各国总输入额中日本互惠商品输入额所占比率。

对日本进口人造丝课税率从 35% 至 45%，砂糖课税 30%、陶磁器、火柴增至 40% 税率，以上日货输华由于税率的调整，使进口有所下降。

“1933 年关税”规定增税的商品有：印染棉布的税率为 30 至 80%，漂、染色布的税率为 25 至 50%，水泥、硫化颜料的税率为 50%，纸张、帽子、钮扣的税率为 40%，针织品、绒线、帆布的税率为 30%，海味的税率为 20—35%，煤、钟表的税率为 25%。减税的只有元铁等少数几种商品。

“34 年关税”由于南京政府屈从于日本的压力，降低了一部份轻工产品的进口税率。在不同程度上分别降低了对加工棉布、海味、纸张、绒线、毛织品等 55 种进口商品的税率，但占整个进口商品半数约 330 余种进口商品却提高了税率，使这部份日货输华受到一

定的影响。

进口商品的平均税率,在1928年前,即使加上关税附加税部份,至多也仅在5%左右。经过历次调整后,“28年关税”平均税率已超过10%，“30年关税”实施后,大约是15%。“33年关税”已提高到20%，“34年关税”达到30%左右。据郑友揆:《中国对外贸易与工业的发展》一书中指出:“30年关税、34年关税都起到了阻碍外国商品对华倾销的作用”。

日本在倾销商品受阻以后,就以大量武装走私来破坏我国的关税政策。

三、对日输入贸易增减原因分析: 中国对日贸易进口量在1931年前呈长期加速递增趋势,这是日本帝国主义加紧对我国倾销商品的结果。但其中少数年份出现的起伏曲折,则又还有一些在政治上和经济上的各种因素,而其中尤以历次的爱国抵货运动影响最大。这是某些年份日本对华输出货值减少的主要因素(亦有其他因素)。如:

1908年3月至10月,由于日轮二辰丸装运军火驶入我领海被扣事件,引起我国人民愤慨而发生第一次抵制日货运动。该年日本输华货值为6,050.6万日元,较1907年减少2,511.2万日元,计降低29.30%。

1915年,日本大隈内阁强迫我国承认“二十一条”不平等条约,激起了全国人民的反对,抵货8月之久。1915年日本输华货值为14,112.5万日元,较1914年减少2,124.5万日元,降低13.08%。

1923年为收回旅顺、大连事件,抵货5个月,当年日本输华货值为27,219万日元,较1922年减少6,132.9万日元,降低18.19%。

1927年日本出兵山东事件,反日抵货运动高涨。当年输华货值为33,418.3万日元,较1926年减少8,767.7万日元,降低20.78%。

1931年爆发九·一八事变,较1930年输入货值25,082.5万日元,减少达10,507.5万日元,下降40.29%^①。

历次抵货运动,对中国民族工业的发展起了积极作用,也只有发展了民族工业,抵货运动才能有效和持久,比较明显的是百货工业,如针织品在抵制日货时期输入量逐年递减;兹将1919—1931年上海针织品输入情况列表如下:

表中 95-135

单位:千关两

上海针织品历年输入情况表(1919—1931年)

1919	1920	1921	1922	1923	1924	1925
2,088	1,764	1,786	1,348	1,498	1,191	91,049
1926	1927	1928	1929	1930	1931	
1,040	728	1,103	1,079	1,076	742	

资料来源:“沪津针织业概况”,《商业月报》第14卷4号,1934年4月20日出版。

又如洋袜进口,1922年为11,734打和8,274担,1925年下降为8,592打和3,128担,1928年为12,725打和223担,到了1931年仅为4担。^②过去日货金刚石牙粉、铁锚牌毛巾,在中国行销甚广,抵货运动深入以后,无人问津,终于退出了中国市场。日本货的洋伞、草帽等也无人采购,这样,就为民族资本工业的暂时发展开创了重要的市场条件。

① 以上列举的一些日元统计数字,取材于:蔡正雅、陈善洪等著:《中日贸易统计》,中国经济学社中日贸易研究所,民国廿二年版,页56—59。

② 《中国实业志》p.224,1932年2月国际贸易局出版

四、金银比价与汇率变化也是对日进口贸易增减的原因之一，日本在甲午以后，实施金本位制，而我国则是银本位的国家。因此，中日货币比价的变动，直接影响到双方商品进出口价格上涨或下落，当金贵银贱时，有利于我国出口，不利于日本进口。而当银贵金贱时，则有利于日本的进口，不利于中国的出口。如在第一次世界大战时，1914年1关两折合1.34日元，1916年合1.54日元，1917年合1.98日元，1918年合2.37日元，1919年最高合2.72日元，1920年合2.38日元。日货进口由于有利可图就大量增加。相反1930年1关两合日元九角二分，1931年合日元六角九分。日货按日元计算，折合银两后进批的价格高，对日货经营无利可图，因此需求就减少了，这也是1931年进口减少的一个因素。

第二节 海味业东洋庄

第一目 日本鱼介海产对华输出

上海进口海产品历史很早，在广州一口通商时期，即有闽粤商船将海产品运来上海。1858年间，日本开埠对外通商前，长崎已有华人开设的保苏局，由“苏州人杨镜人先生、同事六人在彼营业，专贩鲍鱼、海菜，由中国海船运至乍浦，分销各处。^①”日本开埠后，上海欧美洋行运货到日本，采取易货方式，换回大批海带、鱿鱼、干贝、干虾等海产品来沪，始为上海进口日本海产品的正式贸易。日本明治维新前夕的1867年，上海进口日本海产品贸易已很兴盛。据海关统计，这年上海进口的日本海产品中，海带已达12万担，计36万银两；海参2,575担，72万银两；鳧鱼6,737担，7万银两；鱼翅

^① 参阅徐润著：《徐愚斋自叙年谱》。

255担,3,000银两等。第一次世界大战前的1912年,从上海进口的日本海产品(包括朝鲜)已达231万关两。大战后,日本海产品输沪续有发展,最高的1926年货值曾达815万关两。

上海从日本进口的海产品主要有海参、干贝、鱿鱼、墨鱼、咸青鳞鱼和其他咸鱼、淡菜干、蛎干、蛭干、虾米、虾干、海带、石花菜、鱼翅、洋菜、鲍鱼以及其他海产品等10大类品种。其中以咸鱼和海带两类进口数量最大,在1925年至1931年的7年中,这两个品种平均每年上海从日本进口货值达252.5万关两,占七年平均每年日本海产品输沪总值的45.7%,其次为鱿鱼、墨鱼、干贝、海参,这四个品种平均每年进口169.7万关两,占30.7%。其余鱼翅、虾干、淡菜、洋菜及其他各类海产品进口数量较少,平均每年共进口130.6万关两,占23.6%。

上海是全国海产品进口最多的口岸,从上海进口的海产品除少数几个品种外,多数都超过全国进口的一半,而其中大部份是从日本进口。如虾干、虾米、鱼翅,日本输华的数量虽然不大,但大部份是从上海进口。在1925年至1931年的7年中,这两项海产品全国平均每年进口货值57.7万关两,其中从上海进口即达49.9万关两,占86.5%。上海从日本进口的其他海产品也要占到全国从日本进口的一半以上,即使占比重最小的海参也达44%。(见后表中96-136。)

从海产品输入的国别来看,日本是上海海产品进口中最多的国家,在1925年至1931年的7年中,日本输沪的海产品平均每年达552.6万关两,占平均每年上海海产品进口总值的58.4%。南洋地区输沪的海产品远较日本为少,7年中平均每年输沪220.1万关两,占23.3%,欧美国家更少,平均每年输沪173.3万关两,占18.3%。

在上海海产品进口贸易中,干贝、鱿鱼、墨鱼、洋菜、海带、一般咸鱼,主要从日本进口,其中前3项(干贝、鱿鱼、墨鱼、洋菜)几乎全部

1925—1931 年全国和上海海产品平均进口

货值以及从日本进口货值对照表

单位：千关两

	全国每年输入 平均数	其中日本输入 每年平均数	上海每年输入 平均数	其中日本输入 每年平均数
海参	2,343	915	1,223	406
干贝	1,230	947	577	576
鲑鱼、墨鱼	2,916	1,490	754	715
咸青鳞鱼	2,316	448	1,213	50
其他各类咸鱼	6,609	2,102	1,415	1,136
淡菜干、蛎干等	869	135	356	79
虾干、虾米	1,708	254	803	228
海带,海菜,石花菜	2,871	2,453	1,488	1,387
鱼翅	1,208	689	323	271
洋菜	298	272	168	167
其他	4,117	1,829	775	509

资料来源：“海关关册”统计综合；

“上海港输出入贸易明细表”统计综合，上海日本商工会议所，“经济月报”临时增刊。

都是从日本进口。1925年到1931年的7年中，这3项商品共进口达1,049万关两，平均每年进口150万关两。而从日本进口的，平均每年达146万关两，占这3项商品上海输入货值的97%。海带在这7年中平均每年进口149万关两；从日本进口139万关两，占93%。咸鱼中除青鳞鱼以外，其他咸鱼平均每年进口142万关两；从日本进口计114万关两，占80%。海参、鱼翅、虾米、虾干、淡菜4项，以南洋地区进口数量较大。1925年到1931年的7年中，这4项商品共进口2,150万关两，平均每年进口307万关两；从南洋地区进口平均每年186万关两，占这4项商品上海输入货值的61%。咸青鳞鱼主要来自欧美的美国、加拿大和苏联等国家；虾干、虾米也有一定比重来自美国。兹将1925年至1931年7年平均输入海产品货值的国别列表如下，以资比较。

1925—1931年上海海产品进口平均货值的国别地区比较表

单位：千关两

	日 本	南 洋	欧 美 等	共 计
海 参	(每年平均)406	784	33	1,223
干 贝	576	—	1	577
鱿鱼、墨鱼	715	2	36	753
咸青鳞鱼	50	6	1,157	1,213
其他咸鱼	1,138	10	257	1,415
淡菜干等	79	276	1	356
虾干虾米	228	403	172	803
海带海菜	1,387	101	—	1,488
鱼 翅	270	395	24	689
洋 菜	167	1	—	168
其 他	510	223	42	775
共 计	5,526	2,201	1,733	9,460

资料来源：“海关关册”统计数字综合；

“上海港输出入贸易明细表”统计数字综合，“上海日本商工会议所”、“经济月报”临时增刊。

第二目 上海海味业东洋庄概况

一、上海海味业东洋庄和函馆东洋办庄及其同业组织情况。

(一)海味业东洋庄是专办日本海产品进口的号家。习惯上分北市和南市号家，又称北头号 and 南头号。北市号家其货物多从日本北海道的箱馆^①输入，所以又称箱馆字号。此项号家多在箱馆设有分号和联号。主要的计有：义记、义泰、同和隆、东盛、崇和、震康、聚康、裕源成、恒发、顺记等10家。经营的海货，主要为大头卷、青川鱼、萨门鱼、鱿鱼、鱿鱼丝、干贝、虾米、海带、海带丝、鱼翅、鱼骨、

^① 箱馆在1869年(日本明治2年)改称“函馆”，从箱馆来货的东洋庄，称箱馆字号或庸庄。参阅“1986年日本函馆市势要览”历史略年表，页20。潘忠甲编，《上海市场》海味业，页75—79。

淡菜、海参、鱼头、鲍鱼、蛤蜊干、蛭子干、紫菜等。南市号家其货物多由日本横滨、大阪、长崎、神户等地输入，所以称为横滨字号。在日本横滨等地，亦大都有联号。主要的有：鼎记、茂记、豫康祥、丰记、东盛公记等5家。其主要海货大致与函馆字号相类似。此外，尚有不属于海产之冬菇、香菇、秋菇等。

除海味业外尚有咸鱼业。咸鱼业专营干咸鱼。此项海货，绝大多数为洋商所经营，华商未能插手。

上海海味业东洋庄函馆字号与横滨字号户名表 表中 98-138

字 号	名 称	设 店 地 点
函 馆 字 号	义 记	新 开 河
	义 泰	(同 上)
	同 和 隆	(同 上)
	东 盛	(同 上)
	震 康	永 安 街
	聚 康	(同 上)
	裕沅成(元记)	(同 上)
	崇 和	(同 上)
	恒 发 记	十 六 铺 路 民 国 路
横 滨 字 号	鼎 记	台 湾 路
	茂 记	民 国 路
	丰 记	(同 上)
	豫 康 祥	十 六 铺
	东 盛 公 记	新 开 河

资料来源：《上海鱼介海味之进口贸易》载1928年5月1日《经济半月刊》第2卷第9期，《上海市场》页75—85。

海味业东洋庄的同业团体组织——集义公所

集义公所为经营日本函馆市海产品输沪在上海的同业公会团体组织，所址设在上海法租界打铁浜苏州会馆附近，光绪三十三年(1907年)建成。凡在上海以经营日本函馆海产品输沪的函馆字号

同业大抵加入，即使其他东洋庄字号兼做函馆来货的如鼎记（日本横滨海产字号）等亦许入会。每逢星期日聚会一次，商讨业内业务情况。入会费规元 200 两，常年费 100 两。同业如有来货，每件抽捐 1 分，作为公所之经费（其他横滨字号及广帮字号则无此团体组织，所以亦无此项捐款）。①

当时海味业团体，加入与退出，均极自由。即使东庄集义公所的会员字号，情况亦复如此。

集义公所备有天平多副，分存各洋栈。出货时，凡加入公所之同行，对于公所所备天平，均可使用。②

（二）甲午前后，在日本函馆的东洋庄办庄一般在 10 家左右。1904 年，有裕源成（张尊三）、慎昌荣（潘延初）、丰泰（张忠甫）、源泰永、裕泰、源茂成、同协和、慎记号、日新昌等 9 家。函馆属中国横滨领事馆管辖，为日本海产品的出产地和集散地。函馆华侨商号以收买各种海产品输入上海为主。在函馆设庄经营海产品的华侨，多数为浙江省宁波人。该埠海产以海带（昆布）、海参、鱼翅、干贝、虾米、鲍鱼等各种海产品为主，均以秋季为盛产之期。函馆华商主要业务是办理进货事宜、鉴别货物的优劣、分别等级、加工制作、精选包装、直至办理打包发运等一系列手续。1902 年（明治卅五年）函馆华商以同德堂名义取得富冈町三番地借地权以及在此基地上建造木质洋房 4 幢，同时成立同德堂三江公所同业公会组织，并登记

① 如丰记、盈记等原系经营日货海味的东洋庄字号，但兼营内贸业务的；怡昌等原系内贸批发行，但又兼向产地直接办货的，这些字号都参加海味糖北货点春堂同业公会组织。该公会组织入会者一般为内贸批发行及本市门庄店（大的南货店），该会会址设在新东门内福佑路。董事为华兰谷，入会费每户 24 元。

② 参阅潘忠甲编：《上海市场》卷一，页 75—79；“财政部”驻沪调查货价处，民国十四年七月版。

上海市工商联档案室档案，*48 上海市工商业联合会秘书类，本市海味北货桂四行业历史资料（第一部份第一册）海味业，1958 年，卷甲、四、（一）3。

《上海碑刻资料选辑》附录，引《上海县续志》上海史资料丛刊，1980 年 6 月版，上海人民出版社。

房产所有权,选裕源成办庄张尊三为董事,慎昌荣办庄潘廷初为副董事。1907年8月,函馆市发生大火,延烧房屋12,390户,三江公所同时被焚,1909年6月重建。1910年9月,函馆同业公会组织举行隆重的开馆式,更名为:函馆中华会馆。同年9月函馆区公会堂竣工,以为集会议事祀神拜祖之用。1915年6月,在函馆的华商加入日方组织的函馆海产商同业组合。

根据在日本三江公所保存下来的公所账册(总清),反映了当时在对函馆华商征收厘捐的规定。(上海函馆字号廂庄集义公所则按同业来货件数抽捐,每件1分作为公所经费之用。)三江公所收入除厘捐外,尚有装运货物的日本邮船公司的回佣收入,以及募捐。支出的日常开支有:文具通信、交通、电灯、电话、办事人事薪给、伙食以及祭祀、宴会、抚恤、捐赠、修造、会馆地租税捐、礼物等等。

兹将函馆东洋办庄开设年份及商号名称列表如后:

北海道函馆市东洋办庄起迄变化表 表中 99-139

年 份	东洋办庄	商号名称	户 数
1867年	成记号		1 户
1918年	裕源成、义记、盈记、恒发、日华、丰泰、润利、震康、新和、同康、益丰永、永源泰、北洋、益丰		14 户
1932年	裕源成、义记		2 户

资料来源:斯波义信教授:《函馆华侨关系资料集》引自大阪大学文学部纪要第22卷1982年12月。

二、海味业东洋庄交易方式:海味业东洋庄在形成行业 and 发展的鼎盛时期,各种日本海味进口,十分之八九多由华商字号直接通过在日办庄采办来沪,日商洋行自行运沪经售者仅占十分之一二。日商洋行既做现货批售,亦做期货抛售,海味业东洋庄则现货现批,自负盈亏,不做定货交易,不赚取佣金。这一经营方式和经

藉欧美进出口贸易以代客订货，收取佣金的做法完全不同。

东洋庄号家出售某种到货海产品，一般先开列集义公所统一格式的取样单，分发各行家（内贸批发商行）派人到货栈领取货样验看，定期通知前来开盘成交。

凡海带、带丝等须整数批售的货物，均由内贸批发行家凭取样单自行向堆栈扞样看货，海带每唛限取样3磅，至於其他海参、干贝、鱿鱼等零数批售的货物，则在开盘时当场验看，然后还价。还价采取业内习惯的暗盘方式，不是业内称为“明盘”的公开出价，由内贸批发商出价最高的一家买去，但如还价过低时，东洋庄号家亦得扳住不卖，以免亏蚀，一俟市场价格略有好转时再行开售。

在一般情况下，东洋庄号家的来货，按照业内规矩，只能售予内贸批发行家，再由内贸批发行转售于各地客帮，各地客帮不直接向东洋庄号家进批。同样，内贸批发行对东洋庄号家亦复如此，不越过东洋庄直接向产地办货。日商洋行经营日本海产品进口，则不用开盘交易的方式，不论现货或期货，迳行直接兜售与内贸批发商，不销售给海味东洋庄号家，而由内贸批发商再转售于各地客帮，各地客帮亦按习惯不直接向洋行进货。

上海本地的大南货店，亦全向内贸批发商进货。日商洋行所售概属趸数，而门庄店所需，既要花色品种搭配，数量又较零星，所以该项业务历来由内贸批发商经营。

以后由于同业间剧烈竞争，上述一些业内旧规已有打破。如内贸批发商亦有兼向日本产地自行办货之例。其自行办来之货，即行兜销客帮，不另开盘；但每逢东庄字号开盘，仍许该批发商到场交易。

在后期本地大南货店如悦来龚芳来等，除迳向日本洋行进货外，也径行直接向日本产地办货，越过中间原来销售渠道中的内贸批发商的环节。

如前所述，东洋庄字号又有南北头字号之分。交易方法上亦

不同。凡内贸批发商行“向南头号家进货，系用会馆87折过秤，而向北头号家进货，则按75折过磅”^①。

收款方式，东洋庄按旧习袭用也各有不同。经营日本横滨来货的东洋庄字号，均以成交后客户1个月内付款，开立10天期票。日本函馆（北海道）来货则限定客户10天内提货，开立10天期票。但如遇市场价格疲软下跌之时，亦就不能按此惯例硬性规定了。日本洋行成交后则须现款出货，不准先提货后付款。

关于秤规：海味业进货与销货的秤规，其间百斤差额约有1—2斤，号家将货物出售给行家，例以此项差额列入利润收入的一个项目。这是由于海味业所经营的商品，毛利率超过10%者不多，一般4—5%至7—8%，有时数量大的交易，即使在进价与销货价格完全相等，甚至略贴售价的情况下，亦由于在秤规上存有差额，仍有微利可图，业中人所谓：“九斗石一”的生意都要做，就包含着这层意思，目的在于扩大销路，增加营业额。因固定开支变动不会太大，营业一旦增加，货缴（差额）就会加大，实际上还是有利可图。为此，行家向号家出货时，遇有争执，就用会馆备用秤复校，但100斤仍有半斤之虚秤差额，同样，行家对外地客户以及本市酒菜馆也有差额，作为一项收益，亦复如此。

会馆备有公秤，并聘有公秤先生常驻办事，凡销货虑有亏短分量情事而滋生枝节时，则可至会馆邀公秤先生分别一一复秤，以资公证，计每件酌收手续费2分，凡经过复秤之货，无论将来有无亏短，概不得别生异议，故公证人于复秤完毕后，例于货上加盖戳记以资识别。

东洋庄字号放账之权，由该字号经理或跑街掌握。在正常情况下，到期行家客户当自行将货款送到，无须号家催索。

^① 参阅潘忠甲编：《上海市场》卷一，“财政部”驻沪调查货价处丛书，民国十四年七月出版。

每年春季正二月及秋季八九月各货出新时为旺季，业务最大，各地客帮前来办货众多，销路较旺。海味行情之涨跌，大抵以日本产地价格之涨跌为主要依据，对国内各地客帮装办之畅滞以及现货存底之厚薄则在其次。

三、上海海味业东洋庄的管理制度：

(一) 组织及工资标准：海味业东洋庄无论独资或合伙经营，均负有无限责任。由于该业规模不大，资本不多，1万两已算大号家，(极个别大户如復和裕，资本有40万元。)多数五千两左右，少者一二千两，平均统扯约四五千两。合伙组织的出资人，多为家族至戚、同业或内贸批发行的经理、股东等。号家以少量资金经营庞大业务，全赖银行、钱庄的透支和贷款，俗称：“票头”，于每年三六九月3期为票期。其次亲友之存款，利息较钱庄为高，以长年1分为多，还有同业间短期的拆借，则仅属临时的周转调度之用。

(二) 雇用制度：东洋庄号家在新店开张之前，对人事组织在几个重要工作岗位上必须做好安排。除经理一般由独资老闯或熟悉业务的股东担任外，如司账(会计人员)一席，例由合伙组织字号中的大股东亲信之人充任，因除记账以外，职司银钱出入，责任较重；主要股东亦要安置称心之人以为耳目。跑街须物色具有推销能力者以及雇用有经验的栈房师傅和能过秤出货的出货员。雇用职工一般多由亲友推荐，或同业、股东介绍。对业内有经验的老手则多以聘请方式任用。按旧的传统，一般采用担保制度，但以信用为重，由保人一言为定，很少出具书面保证。收录学徒一般与介绍职工手续相同，唯介绍职工较易，荐用学徒较难，一般均由本号股东或同业掌权者保荐。

职工去留，字号经理得全权处理。合伙组织的字号，除非亏蚀或发生意外事故，对业务经营，股东绝少过问。

(三) 酬劳花红：东洋庄字号都采用旧式账册，每逢阴历年底结账，如获盈余，其红账以14股分派，股东红利得10股，经理得乾

股一股半。职工花红共 2 股半，有的以工资作为分配比例的基数。

四、上海海味业东洋庄从业人员基本情况：

(一)从业人员人数估计：上海海味业东洋庄在甲午前形成行业，至辛亥革命及第一次世界大战时期而趋鼎盛，初步衰落于“五四”抵制日货运动。由于历年有关档卷账册，佚散殆尽，缺少从业人数具体统计资料。如按各个单位一般情况估计，东洋庄大型字号从业人员约 20 人，中型字号 10 人左右，小型字号则 3 至 4 人。大中小型字号统批每户 10 人左右。

(二)职务分工：上海海味业东洋庄都系旧式商号，职务按进销两个环节分派工作，各司其事。人有外场、内场之分。凡进货、司账、跑街、出货、学徒都属内场；栈司、厨司等则属外场。进货多由经理、协理或高级跑街担任。兜售商品由经协理及跑街办理。大型店司账又有内外账之分；出货则专任理货、提货、学徒递送发票、投信、随同出货及一切杂务。外场栈司负责进栈、出栈、扦样、堆桩、整理、出运纲绳打包等杂务。

(三)籍贯和文化：上海海味业东洋庄从业人员的籍贯多随出资人同乡关系而定。由于经营日本海产业务素以宁波人为多，所以宁波籍的从业人员最多，从全行业比重估计约在 85% 左右，其余则多属嘉兴、湖州、苏州、无锡籍。外省人至多仅百分之一二。

至于文化程度，因海味业东洋庄虽属经营洋货范围，但它并不直接与日商打交道，间或有人通晓日语，但究属少数。在甲午前开业者，职工大多读过私塾。辛亥之后，犹以私塾及初小程度居多数，在学徒期间抽暇进行自学，亦有上夜校学到一些文化知识。栈司大半来自农村的农民或是城市手工业者，文盲较多，估计在 70% 以上。但其中亦不乏依靠自学和钻研业务的人，日积月累而具备丰富的实践经验，从司栈升为跑街，个别人有晋升为经理者。

(四)其他(关税及捐税)：

上海海味业东洋庄输入日本海产品，照例缴纳进口税。其由内贸批发商销往内地之捐税，则由客帮自理，与东洋庄号家无涉。^① 换句话说，上海海味业东洋庄负责缴付输入海产品的进口税，而子口税则由客帮缴付。

第三回 海味业东洋庄由盛至衰

一、日商洋行与东洋庄的竞争：日本海产品输出，历来为日本政府既定的“富国强兵，增强国家经济实力”的国策。所以，中日两国商人环绕着对经营主动权的争夺，始终开展着限制和反限制的斗争。甲午前后，日本政府曾派船直接装运海产品来沪销售，亦曾多次组织有官方参加的商社在沪设店直接控制海产品的销售，还在北海道货源基地成立日商的海产商同业组合企图垄断货源，……凡此种种，都使华商在经营上带来诸多困难，为此，华商也团结一致，力谋对策，节约开支，改善经营管理。如海带是北海道一项主要海产品，原先日商经营海带不经选择，优劣不分，统货统价，往往把霉烂变质的掺什在内，以致不受我国客户欢迎，销路呆滞，不得不降价处理，导致亏损。而上海元记字号，由于该号函馆东洋办庄裕源成号由资本主张尊三亲自主持进货业务，将统货分门别类，按质论价，还改进包装，避免在运输过程中受损，行销我国市场后，销量大增，海带这项商品遂成为上海元记号东洋庄所经营的大宗商品之一。又如上海元记联号震康字号东洋庄经营的三瑞牌商标海带，规格全，质量高，享有商誉。裕源成张尊三为了摆脱日本中间商操纵货源，直接与北海道西海岸渔民接触，对沿海岸各地产品作了一番周详的调查。有一次，他与成记号潘延初去产地收购鲍鱼，在岩内附近见到被丢弃的沙鱼翅，堆积如山。当时当地的日本渔民还不了解这种沙鱼翅的经济价值，所以一向把它

^① 本段资料来源：上海市工商联档案室资料《海味北货桂圆行业历史资料》第一部份：行业兴起，第一册：海味业，甲、七、(1)，潘忠甲编，《上海市场》，“财政部”驻沪调查货价处，民国十四年七月出版，页85。

作为废物丢弃。张尊三告诉渔民，这种沙鱼翅经过加工后可以作为商品出售，并教以加工方法，还订立了收购合同。经过多次如约收购后，才有较多的批量加工。张尊三又对沙鱼翅的精选、干燥和包装等制作工艺不断教以改进。使鱼翅的产量和质量不断提高，销售量也迅速猛增，成为北海道西海岸渔民一项新的副业，而裕源成号亦摆脱日本中间商的控制，开辟了新的货源供应地，还从此获得了丰厚的利润。

张尊三有五子三女，在他的扶持下，子婿们都纷纷在函馆开设经营海产品的商号。次子芷芳开设惠昌海味号，三子峻卿系上海同康海味号函馆支行经理。一共开设了9家。这9家商号虽然各自经营，但都是联合的。装货时9家联合向日本轮船公司包租一条总吨位3千吨左右的货船，直接运往上海。上海又有9家各自的字号（东洋庄），9家又有来自各地的一帮客户，有本地的批发行，也有外地的批发行，总共往来不少于100多家，来货一到就销售给各批发行。张氏联号对往来客户只有一句话，与张氏联号交易了，就不能与日本洋行发生交易。否则，一旦查实，就不再进行交易。这批客户都集中在张氏联号手里，结成牢固的“海底篱笆”，日商洋行奈何它们不得。根据日本有关统计资料。在1912年至1914年间，仅裕源成、惠昌、同康三家东洋办庄年营业额共约130余万日元。1914年（日本大正3年），北海道向上海出口的海产品总额为220万日元，其中张氏家族占60%。1917年，张尊三的小婿潘莲夫（函馆华侨同业中华会馆副理事潘延初之侄），也在其岳父资助下，在函馆开设了义记海产号。这一年函馆华商总共设有海产字号11家，其中张氏及其子婿等占近半数。此时为张氏家族在函馆经营海产贸易的鼎盛时期。

上海海味业东洋庄甲午以后续有发展，但至1911年、1912年间，日商三井洋行经营海产品亦有扩展。至第一次世界大战期间，南洋、西洋来货减少，经营日本海产品的东洋庄和日本洋行都进入了一个鼎盛的时期，同时亦逐渐形成了中日商人对峙的局面。经营

日本海产品的华商东洋庄过去虽曾一度掌握着贸易的控制权，但从此两国商人的争夺益趋白热化。1903年，日本商业会议所会头冈本忠藏、副会头辻快三，提出了对中国、朝鲜和美国贸易的视察报告；1914年，日本商业会议所又组织“中国大陆视察团”，以小熊孝一郎为团长，至长江一带考察，拟打开日本咸鱼的销售市场；1915年，函馆成立日本海产商同业组合，企图垄断产地货源，遭到在函馆的侨商结成非买同盟强烈的对抗；1925年，日本政府又在中国设立海产物专卖机构，不允许华商插手直接经营日本海产品。

兹将第一次世界大战期间，日本海产品进口总值与中日商人经营的比重列表如后：

上海日本海产品输入值与中日商人经营比重估算表 表中 100-140
单位：千关两

年 份	上海口岸从日本输入海产	日商经营海产品营业额估算	占总输入 %	华商经营海产品营业额估算	(上海华商营业额银元值)	占总输入 %
1916	3,648	1,354	37.12	2,294	(函馆200万元 其他157.5万元)	62.85
1917	3,679	1,764	47.95	1,915	(函馆195万元 其他103.5万元)	52.05

注：海关两折合1.558银元。

资料来源：上海口岸输入日本海产品值系根据各该年海关关册统计综合。

函馆华商输出海产品值系根据兼代驻横滨总领事馆副领事江洪杰商务报告(附表)原文载《农商公报》第4卷第9册,45期,民国7年4月15日出版,农商部发行。

其他华商输入日本海产品值系根据驻神户领事程锦商务报告(附表)数字综合估算,原文载《农商公报》第46期,页13。

经营日本海产的日本洋行有三井洋行、大仓洋行、吉田洋行、泰兴洋行、小幡洋行和日华洋行等。

上海三井洋行在1889年(明治22年)北海道道厅投资设立“日本昆布会社”上海支店，因经营不善而于1894年负债累累倒闭而

接受委托为上海海产品代销店。上海三井洋行全名为三井物产株式会社上海支店，店设上海四川路185号，上海支店于1876年与东京总店同一时期开业，系三井垄断集团及日本40余家商社的代理店。上海三井洋行主要经营输出贸易，举凡日本专卖商品、传统商品及工业品等都在经营之列，输出商品则是中国的传统商品及原材料等。洋行内分设各种业务部门，日本海产物的输入亦为它经营的项目之一。此外，三井洋行还在上海进行投资，设立了轧花厂和纺纱厂等。它还自置有轮船、码头、栈房，是日本三大财阀之首。

上海三井洋行以其雄厚的实力，当然不甘华商东洋庄长期把持海味贸易市场的经营权，而是力图把张氏设置的“海底篱笆”打开缺口。于是三井洋行不惜工本，大放盘。将输沪的海产品跌到成本之内，这样有些贪图买便宜货的与张氏联号原来建立业务关系的批发商就悄悄地与三井洋行进货。此门一开，群相效尤，“海底篱笆”终于打开了缺口。

另一方面，日本政府又在我国设立了海产物专卖机关，1925年起，海产物输入我国由日商一手包办，不允华商再插手其间。在函馆经营海产物贸易的侨商，人数迅速减少仅存63人。^①

上海经营海味业务的日商洋行，除三井洋行外，又有小幡洋行。日本资本家小幡定次郎为了和东洋庄争夺客户业务，采取不同的经营方法。本来东洋庄号家向日本采办来的海产品，在分售给国内批发行家时，要重新过秤，一般来货总有溢余的分量，按该业的惯例统作为东洋庄号家本身的收益。^②但小幡洋行为了招徕客户，对前来采购的内贸批发行家推行了两个办法：其一，完全用代办方法赚取净佣，每百元取佣3元，即收客户3%的佣金；其二，将产地

① 加藤昌市：《中国文化の象徴》，页15，1983年10月26日，北海道函馆华侨总会，函馆中华会馆合编。

② 上海市工商联档案室资料：本市海味北货桂圆行业历史资料（第一部份第一册）编号48，页239。

贴补海带“燥秤”及“漏沙”^①损失每担二斤半，转归客户所得；将产地对鱿鱼贴补把子上的草绳每百斤二斤半，亦转归客户所得，改变了原来东洋庄出售鱿鱼不除草绳份量的做法。小幡洋行采用了这两种办法后，客户进货成本降低，利润有了增加。推行以后，内贸批发行纷纷改辕易辙，向小幡洋行办货。东洋庄原有客户，大半被日商洋行所夺。

日商洋行还采取定货和抛货的办法，吸引内贸批发行和外地客帮。三井洋行以自营居多，其余如：大仓、吉田、小幡等洋行则以订购为主，因此经营日货海味的内贸批发行家，进货时都摒弃原来向东洋庄号家的渠道转而向日商洋行发生交易关系。有的门售大南货店也向日商洋行进货。如：上海本街的悦来南货店，资本家龚芳来，原来都是向内贸批发商行采办。以后，上海的日商洋行派跑楼^②和龚芳来接洽交易，龚芳来也鉴于向日商洋行直接进货，可以减少中间环节费用支出，降低进货成本，就改向日商洋行直接进货了。

东洋庄在进销两个环节上，都敌不过日商洋行的竞争。而且日商洋行经营的都是高档货、热销货；价值高，数量大。在运输方面，日商洋行船期和舱位的获得都较东洋庄占有优先的权利；在金融方面，日商洋行的经营资金可有日本三井、三菱、住友等银行的后盾。至此，东洋庄的业务被日商洋行夺取殆尽而遂趋衰落；加上“五四”、“五卅”抵货运动的影响，后期的东洋庄为维持生计起见，都亦改向上海日商洋行订货，实际已沦为内贸批发商。

二、上海海味业东洋庄在“五四”、“五卅”抵制日货运动中业务萎缩益趋衰落：1919年“五四”抵制日货运动时期，各业有各路商界联合会，海味业隶属于民国路商界联合会。当时主其事者为吴亮生，吴原系海味业出身，后改为代办镇江客货驻沪办庄。其

① “燥秤”、“漏沙”系海味业行话，指贴补秤上的损失。

② 跑楼仅次于买办，相当于副买办。

时,同业公会仅搞“定洋厘”^①、“较公秤”^②等日常对内事务,对外则全由商界联合会办理^③。

1919年5月22日《民国日报》登载商界各业抵制日货的决议,其中:“海味商帮,一、发电于日本海味商停止定货,务断绝来源;二、调查现存之存货,报告于同业公所”。运输公所亦决议:“一、运输公所对于日本船积载之货物,不许搬运;二、违反规约者,课500元之罚金,充公所之公用。”《申报》1919年6月3日亦登载洋什货海味同业抵制日货会议的消息。决议:“各行存银200两于公所,违章和进口货者,将银充公,再罚500两,半谢酬报告人;并将该号逐出公所,作为公敌,俾与国人共弃”。1919年6月11日《新闻报》消息:“日商铃木洋行〔按该洋行带做海味业务〕中国职工全体罢工。”“铃木洋行内蔡同浩、顾滋梅等人以此次罢市,……自昨日(10日)为始,本行华人全体停止所有一切手续,一俟各业开市,再行继续理楚。”又《申报》1919年6月19日登载海味业集会一致赞同抵制日货的消息:“海味业同业向分二种:(一)海味行,专做华货、西洋各货;(二)洋货行,专做东洋海参、虾米、淡菜、鲍鱼、黄唇胶、鱼翅等品,现为提倡国货起见,洋货各行,咸愿赞助牺牲营业,然生计不能不筹,故于前日(17日)在城内邑庙点春堂公所邀集海味全体开会,磋商改营华产及泰西各货,同业无不赞同,不分畛域,认与同行一

① 洋厘:1933年废两改元前,上海金融市场上银元折合规元的行情,即银元一元折合规元的数额,譬如,洋厘7.225钱,意即每银元一元可折合规元七钱二分二厘半,当时银元和银两并用。对外贸易,批发和大宗交易等一般用银两计算而以银元支付。银元一元能折付银两若干,即以洋厘为折算率,洋厘每日由钱业公会分早、午两市开出,视当时市场上银元供需情况而涨落。此处指同业公会仅按行情确定买卖双方依照洋厘订定价格。

② “较公秤”:指同业公会备有公秤,如买卖双方中的一方,对成交数量发生争执时,以“公秤”计算出的数量为准。

③ 上海市工商联档案室资料《海味北货桂圆行业历史资料》第一册海味业,甲,(一),1页四。

致进行。”云云。又据当时报载：南洋庄鼎裕海产行在“五四”抵货运动期间由于私购朝鲜虾米10箱，罚银500两，充作善举^①。

规模较大的廂馆字号^②盈记行^③在1919年“五四”抵制日货运动中，资本家张春荣、张春林两兄弟看到当时上海民情愤激，日货海味在本市不易销售，认为外地情况或可缓和一些，就将大批日本海带存货运往四川销售。迨货物运抵四川后，又值四川群众抵货运动高潮期间，不但货物搁置无法出售，还损失了大笔运输费用。在1919年“五四”抵货运动后，就结束了北海道函馆的庄口。

横滨字号东盛公记号，在“五四”运动后，亦结束了日本的庄口。业主叶炳章到一家日商洋行兼做海产跑楼，东盛公记号亦改向日商洋行进货，转为内贸批发商行。

1925年的“五卅”惨案，又一次激起了广泛地抵制日货运动。在河南北路桥堍天后宫市总商会内成立反日总会，车站轮埠都派人检查，防止日货外运。对海味则不问其为国产货、南洋来货或日货，一概予以扣留，对业务交易带来诸多不便。后几经交涉，始允须有证明方许放行。是以同业中很多号家，每日必至反日会办理证明。但海味业中有些号家，为避免遭受损失起见，亦不乏将日货改头换面，冒充南洋货出售。盈记行东洋庄在“五卅”抵货运动中，由于存货多，账面大，更加上重庆分行毁货的损失，经受不住跌价倒账双重的压力，亏损达十余万两之多，随告闭歇。鼎记东洋庄后期，业务逐渐收缩。在早几次抵货运动中，存货已空，已呈有名无实状态，终于在1925年间闭歇。怡昌行原系内贸批发商，在后期却兼向日本产地直接办货。于“五卅”惨案时，存货臃肿，又因兼

① 《申报》1919年6月3日消息报道。

② 日本安政六年(1859年)，日美签订修好通商条约，7月1日，辟廂馆为贸易港，明治元年(1868年)廂馆更名为函馆，位于北海道西南部，渡岛半岛南岸。业内人称函馆字号为“廂馆字号”。

③ “盈记行”于1918年(大正七年)开设，系张氏家族联号。引自斯波义信：《函馆华侨关系资料集》，1982年大阪大学文学部纪要第22卷，附录3，第298页。

营日糖，汇票未结，几重损失，亏蚀过巨，卒告不支而闭歇。日华洋行^①系专营日本海产品的东洋庄字号，原在日本神户、横滨、长崎、大阪等地派有专人办货运沪，批售于内贸批发行，在后期亦打破常规，同时兼营代向上海日商洋行批货取佣，但不做抛货，例须现款交易。在抵货运动后，日华洋行亦闭歇，主持人张振卿进上海日商吉田洋行为海味跑楼。源来号素来经营南洋来货，在抵货运动前，有一福建客户装来台湾鱼翅10余担，委托该号代为出售，上海警备司令部即将该行股东叶鸿英逮捕，几经交涉与提出证明，始获释放。连同罚款，损失达10余万元之巨。

1931年九一八事变及1932年一二八事变，又一次掀起了抵制日货运动。此时原来经营日货海味的上海海味业东洋庄既遭到上海日商洋行的削价竞售，代办取佣，补贴秤差等手法的打击于先，又经受了多次抵制日货运动带来的沉重负担和巨大损失于后。至此，存货销不出去，业务陷于停顿，资金搁置，银钱贷款利息和店内日常开支负担沉重，都遭受了不同程度的经济损失，多数号家终于歇业闭店，少数改营国产干货，仅有极少数原来经营日货海味的内贸批发行还在坐待转机。悦来南货店店主龚芳来在经营日货海产品鼎盛时，亦直接向日本产地进货。在抵货运动高潮中，抗日团体以龚芳来为奸商，戴白帽游街示众^②。又如开设在法租界外滩的恒发号，出资人徐鹤笙、朱秀升等，于1931年受抗日抵货运动的影响，营业不振，虽雇用跑街多人，想方设法各处兜售，以图最后挣扎，然已颓势难挽，股东间产生意见，无意继续经营，于是年宣告闭歇。1932年后，函馆字号老店元记号，亦终因业务日趋萎

① 日华洋行(Jih Wok & Co.)，开设于1918年，经营日本海产，店设上海法华民国路新开河126号。主持人为张振卿，虽称洋行，实为华商。录自《上海工商业汇编》进出口类，页82，上海总商会商业月报社印，民国十七年。

② 上海兴信所，《中华全国中口实业家兴信录》(上海の部)，昭和十一年(民国二十五年)版，第864页，“龚芳来”。

缩而被淘汰。

又如函馆字号(廂庄)震康号以经营三瑞牌商标有名的日产海带,规格齐全,品质讲究,销路很大。1930年,鉴于内贸批发行家于市场货价低落时,不依限期前来提货,因此破例推翻业内成规,越过内贸批发行这一道销货环节,逕行直接出售与外地客帮。该号经理傅炳根有丰富的业务经验,加上改变了过去墨守成规的经营方法,一时尚能勉强维持,迨小幡洋行采用代办取佣及贴补归于客户两项办法后,震康号经理傅炳根亦认为营业低落,已至不容恋栈的地步。更因1931年九·一八抵制日货风起云涌,乃决心收歇。

上海海味业东洋庄中经营日本海味的主要华商进口商廂庄字号在震康最后收歇后,至此已全部收歇闭店,盛名一时的函馆字号所组成的集义公所亦已名存实亡,于1937年春季将其所有房屋产权委托内贸批发商的团体组织——海味糖北货点春堂代为保管。日本海味来沪除少数由内贸批发行家直接向日本产地自行办货外(如:内贸批发行鼎大号谢湘泉等),大部分均已向上海日商洋行就地订货。

海味业东洋庄一个时期以来,与上海日商洋行为争夺销售市场,经历了多次反复较量。张氏家族联号的联合经营虽曾抵挡了一阵,但在抵制日货运动中,客观上经营日货处于不利的条件下,海味业东洋庄为维持自身的生存,破除内部销售渠道的成规,打乱了阵脚,终于与日商洋行在激烈的商战中败下阵来,而全军覆没。

在1931年九·一八事变后,如经营棉花、杂粮出口日本兼营日本海产品回程货的永大裕、同德、同孚等其他东洋庄,也难逃衰落的命运。

1938年至1945年的8年中,一切货源已全被日商所控制,到抗

① 朱秀升精通日语,于1933—1934年间,任三井洋行海产部“式老夫”(跑街),1935年由三井洋行派遣至北海道考察海产业务。

战胜利后日货绝迹为止。

第四目 上海海味业东洋庄及办庄等典型企业与代表人物 上海元记东洋庄(裕源成东洋办庄)及资本家张尊三

上海元记字号是函馆字号(业内人称廂馆帮)^①的创始企业,创设于1878年。创始人为张尊三(安澜);同年在日本函馆设裕源成东洋办庄,张尊三在日本函馆亲自主持进货业务。此时,日本对外开放不久,民间排外情绪很高涨,对华侨亦复如此。加上,日本官方北海道开拓使积极支持日本海产物贸易商,控制产地货源,华商进货只能向日本居间商手中获得,无形中抬高了进价。为了解决进货问题,张尊三和成记号潘延初深入北海道西海岸产地寻觅货源,以求减少中间环节,直接与产地挂钩。经过他一番努力,终于在西海岸找到一种被丢弃的沙鱼翅,经加工整理制作后运到上海销售成为畅销货。张尊三有此一举,既增加了当地渔民一项新的收入,改善了华侨与当地居民之间的关系,又开辟了新的货源供应地,还从中获得了丰厚的利润,在函馆创立了基业,从元记字号一家开始发展到亲属联号关系的9家,直接控制了本外地100多户销售店。在第一次世界大战期间,上海元记字号是首屈一指的大同行。

张尊三还注意到侨日华商间团结的重要性。华侨置身异国。举目无亲,为了防止被外人欺侮,各自以本省本地同乡为团体基础,形成帮派。但他们往往又为各自的帮派利益,相互倾轧排挤,反而促使日本商人在竞争中有可乘之机。为此,张尊三在各省侨胞之间进行斡旋调停以及兴办各项公益事业等,促进了侨胞间的联系和团结,从而消除了隔阂。张尊三因此也就深受侨胞们的爱戴,被推举为函馆华侨同业理事长长达30年之久。1902年,在函馆组织同业成立同德堂三江(浙江、江苏、江西)公所,为华侨同业集会议事处所。张尊三被公推为第一任代董事;1907年函馆大火,三

^① 1869年,日本明治2年,日本政府将虾夷改称北海道,廂馆改称为函馆。

江公所亦遭焚毁，又以张尊三为主和他的姻亲潘延初副理事负责筹集资金，主管营建。在函馆市富冈町3号三江公所原址重建新会馆，耗资2万日元，历时2年，于1910年12月完工，更名为中华会馆。侨胞们除了在此集会议事外，逢年过节还在这里举行祖国传统的拜年和祭祀仪式。中华会馆在函馆市至今保存完好，对外开放，成为当地名胜古迹，日本人民誉为中国文化的象征。

1916年2月(日本大正5年)，张尊三离开了侨居40多年的日本函馆回到祖国家乡，将他毕生经营的全部事业委托给四子定卿与大婿范友笙、小婿潘莲夫。临行前由函馆政府长官和全市各界代表及海产同业等发起在函馆中华会馆举行送别宴会。归国时，日本函馆政府官员及各界代表等200余人到码头送行，盛况空前，当年他72岁。

由于张尊三在促进中日贸易和为日本发展对华海产事业等方面的贡献，为此曾得到中日两国历届政府的嘉奖。1890年曾加捐候选同知四品衔；1891年被赐予盐运使头衔。辛亥革命后，并曾任中华民国函馆领事代理之职。1916年(日本大正5年)5月25日，日本大正天皇授予敕定蓝绶勋章。译文如下：

大日本赠予中华民国国民张尊三褒章。

“查张尊三夙渡本邦，寄居函馆。当明治十二年独立海产物输出中国一业，兴本邦人所委弃之鳞鳍等鱼，鼓吹港民向中国输出，致成要品；且将该输出品选择干燥，改良装置，警醒邦人。又当其任华商董事时，努力发展日中贸易各业至今，日见兴盛，是其尽力以兴公众之利益，而成绩昭著者也。用特赠与敕定蓝绶褒章，以表其善行。明治十四年十二月七日。”(此证书全文登录于日本政府褒章册第六号)

1918年(日本大正7年)8月15日，在纪念北海道开道50周年时，北海道厅长俵孙一为了感谢张尊三对开发北海道海产事业的功绩，特赠予银杯一只，褒章与银杯均由日本政府于是年8月24

日训令驻沪日本总领事公函我国浙海关兼宁波交涉使署于25日致函鄞县公署转交张尊三亲收。

七七事变后，日帝扩大侵略，中日关系日益恶化，中日贸易急剧下降，张氏后裔滞留函馆的，亦都纷纷启程归国。仅张之小婿潘莲夫及其家属仍留在函馆主持义记海产号业务。抗日战争胜利后，潘莲夫再度崛起，成为函馆知名人士，潘氏后裔目前尚分别居住在札幌、岩内、横滨等地。

1918年，张尊三于宁波府城内湖西三板桥中营教场侧应宅新屋内（宁波天一阁藏书楼附近）逝世，终年74岁。日本政府派官员专程从函馆来华吊奠。^①

丰记海产行（丰记号办庄、永丰盛办庄）及资本家朱涵芳

丰记海产行创设于1889年，创办人朱涵芳，宁波人。原为北邦沙船员工。店址设在上海民国路新开河洋行街，原始资本金仅2,000元，每股200元，计10股，朱涵芳占3股，以后陆续收买其他合伙股东股权，占出资额的7成，犹如独资经营。该行业务以经营日

① 资料来源：

- (一)上海市工商联档案室资料：《海味北货桂圆行业历史资料》第一册：“海味业”张安澜家谱。
- (二)日本函馆市加藤昌市先生提供的有关学术交流资料。
- (三)日本函馆市《中华会馆》沿革。
- (四)北海道厅：《北海道拓殖功劳者表彰录》1919年（日本大正八年）。
- (五)北海道总务部行政资料室：《开拓の群像》下卷，页122—129。
- (六)金子群平、高野隆之编：《北海道人名辞典书》，北海道人名辞书编纂事务所大正三年。
- (七)梶川梅太郎：《北海道主志编》，北海道图书出版合资会社，明治三十八年（增订本）。
- (八)山田いと：《张尊三全录》。
- (九)斯波义信：《中国文化の象征》。
- (十)张榕荣，范为梁访问录（张榕荣系张尊三长孙，范如梁系张尊三外孙，张榕荣当时年64岁，居住在上海南市小南门乔家浜路133弄勤仁坊16号）1964年1月15日，外贸联合董事会史料组访问记录。

本海产品对华输入，回程货则装运杂货、杂粮、棉花及药材。1891年为方便日本海产物的输入，设立长崎支店，尔后业务日趋发达。增资扩张，复于日本大阪、神户、釜山设置分店，以永丰盛办庄牌号专办日本海产品输入。另外，还以丰记号办庄牌号专用于日本洋纸进口。其长崎庄专办鱼翅、神户庄专办虾米；大阪庄专办冬菇、洋菜；釜山庄则专办罐头鲍鱼、海蜒。在出新季节，大量收购，存置当地，随国内需要陆续装售，可见当时该号经营规模已很大。该号还独家包销日本福冈县生产的桑皮纸，色白质韧，那时玻璃犹未普遍采用，多以此种桑皮纸糊窗户花格；蚕农用为蚕蛾产卵垫纸，而棉衣及皮服则用为里衬。该号印成专用“丰记经理全商标”、蓝全唛头属优级，红全唛头次之，每年运来中国5千余箱，其成本合银2两3钱而售价则为3两3钱，毛利在40%以上。销路通畅，周转尤速。据说仅桑皮纸一项的利益收入，即够该号半年的开支。后以我国皖南亦有此种纸张出产，而应用玻璃窗者渐多，窗户花格糊纸之风日趋没落，始不再继续经营，改营我国安徽泾县所产宣纸大量出口运销日本，供书写绘画之用，每次装运价值在10万银两以上。

1919年后，永丰盛办庄由于在日华商经营海味者日益增多，利润日薄，以及上海日商洋行的竞争，逐渐放弃海味输入贸易。

朱涵芳逝世后，由其门生范茂镡继续经营，业务以此时为最盛。范茂镡去世后，由朱涵芳子元恺继任，改变为稳健经营的方针，而因墨守成规，过于保守，业务不能发展，营业显著减少。每年营业额不到20万元，主要注力于日本一般纸张输入的经营，收支近乎相抵。朱元恺认为行号资力雄厚，与其冒险经营还不如以保守为上策。朱元恺除在上海本店自任经理外，兼兼任长崎、大阪、釜山各分支机构经理之职。迨1937年“八·一三”沪战爆发后，丰记海产行亦告收歇。在海味业中以经营日本海产品输沪的老店，至此全部收歇。朱元恺私人财产除企业在经营过程中所积累外，还继承祖辈和父亲的遗产，据传拥资10万元左右。朱有三子，当时

均在日本从事商业工作。^①

恒发海味号及资本家朱秀升

恒发海味号，创设于1918年，店址在上海法租界外滩，资本主为徐鹤笙等，聘任朱秀升为经理。朱在该店内亦有若干投资，经营日本海产物的直接输沪业务。

朱秀升系江苏省嘉定县人，初在华北物产商鼎泰北货行为实习员。后入宁波富商李某经营的孚和海味行，嗣后又转至上海震康海味号（1905年开设，系函馆字号）工作，积累了对经营海产物的丰富经验。曾当选为上海函馆字号同业公会组织一集义公所董事。朱除任恒发号经理外，于1920年至1930年间，又与范桂卿、叶岐浩、陈金麟等共同发起组织大丰海味号（内贸），店设旧法租界黄浦滩金利源码头附近，资本额12,000元，年营业额达50—60万元，经营海味、椎茸、胡椒等贩卖业务。至1931年间，恒发海味号由于抵制日货运动的影响，营业不振，股东间产生分歧意见，无意继续经营，遂至闭歇。朱秀升不单对海味业务具有丰富的经验，并精通日语。1933—1934年间，受聘为三井洋行海产物部跑楼。^②

其他几个日本函馆市东洋办庄简介

丰泰号创设于1901年，主持人张忠甫。丰泰号、元记（张尊三）、慎昌荣（潘延初）三家函馆海味字号东洋办庄，为在函馆海味同业中开设较早的号家。张忠甫系浙江省慈溪县人，张嘉元长子，1886年东渡日本，初在函馆市侨商成慎泰号及长和号任职。丰泰号年营业额在30万元以上。1931年歇业，历时30年。

同康号创设于1912年，为元记张尊三第三子张峻卿创办。张峻卿于1881年出生于日本函馆市，6岁时归国入学读书，1903年，张22岁时又赴函馆。在乃父张尊三元记函馆办庄裕源成号实习海

^{①②} 上海市工商联档案资料：《海北柱历史资料》甲，四，（一）、二。

产业务。于1912年2月，张31岁时才独立主持上海同康号函馆办庄进货业务。一年经营海产物品的营业额约50万元，于1919年歇业。

惠昌号，函馆海产物东洋办庄，创设于1913年。办庄主持人为张芷芳，元记张尊三次子。青年时亦在国内学堂读书。1896年东渡日本函馆，入裕源成号为店员，后任函馆海产贸易源泰永号主持人（创设于1904年），1913年5月才主持惠昌号办庄业务。是年日本政府颁布“水产物取缔规则的检查制度”，每件收取手续费5分，函馆市华商群起反对，惠昌号创设伊始，年营业额在30万元，亦须按此数缴纳手续费，张不服，向日本法庭提出申诉，结果判决败诉，照章纳费，惠昌号1916年上半年度起即已收缩业务，同年下半年度宣告结束。^①

义记号创设于1917年4月，资本主为潘崑源（莲夫），系独资经营。在函馆市大町设立办庄，并聘任张尊三之子张定卿、张梅圃两人为顾问。潘崑源在函馆办庄主持海产品进货事宜，以取代其岳父张尊三于上年归国后在贸易上的领导地位。嗣后与张定卿等在中日海产品贸易中长期合作经营，在华商经营日本海产品输华贸易的后期阶段，起到了承前启后的作用。

潘崑源系浙江省吴兴县人，1901年16岁时东渡日本函馆，在伯父潘荻洲（延初）经营的慎昌荣号工作。潘荻洲在日本幕末骚乱之时即至函馆，经营日本海产品对华贸易，积资盈万，成为函馆华侨团体中的领袖。潘崑源1915年与张尊三之女张德子结婚。张在尊三、潘荻洲两人业务上的指点下，经营经验日益丰富，在函馆市华侨团体中为后起之秀，活跃于海产品贸易市场。1934年潘崑源

^① 斯波义信教授：《函馆华侨关系资料集》，载于大阪大学文学部纪要，第22卷，昭和57年12月（1982月年）。

日中问题研究会加藤昌市，《中国文化の象征》页18，《北海道人名辞书》页298—“函馆区之部”。

曾任中华民国驻函馆名誉领事前后约 4 年。潘崑源在 1963 年(78 岁时)因脑溢血卒于日本函馆市^①。

第三节 百货业东洋庄

日本轻工、手工业日用杂货(百货)对华输出,历史较海产品为晚。在甲午以前为数尚不多,甲午以后渐有增长。其中,主要是对上海口岸的输出。

甲午后,日本积极推销它的轻工产品,而杂货(百货)品类繁多,日本在华洋行势难全部垄断,日本厂家便利用百货业东洋庄在经营上的有利条件,给以优惠。因而华商东洋庄户数增加,贸易也有发展,在经营日本杂货(百货)进口中始终占有优势,日商直接经营对上海输出的反较少。

上海百货业东洋庄在第一次世界大战期间,业务鼎盛,1919年“五四”抵制日货运动时业务受到很大影响,资金雄厚的东洋庄字号有的就转向投资开设轻工工厂。到1925年“五卅”抵货运动时,上海百货业东洋庄的业务再度萎缩,从此一蹶不振,全行业普遍趋向衰落。以后续有转向投资于国内轻工业,对我国民族资本工业的发展起了积极作用。

第一目 日本杂货(百货)输华概况

甲午以前,在我国市场上销售的外国日用百货,曾受到我国小生产者手工业产品的抵制。当时,西欧输入的商品以棉布、棉纱为大宗,百货商品并不占重要地位,其能打开市场者很少。例如:洋袜进口,起初也不多,市上销售的都是国内土制布袜。上海有一家很著名的布袜店叫宏茂昌,开设在宝善街,以“天官牌”为商标,用白竹布制袜坚固耐用,驰名各省。迨甲午战争以后,进入 20 世纪

^① 资料来源:潘崑源次子猷新(潘二郎)于 1983 年 8 月 20 日从日本横滨来函提供潘崑源年谱。

初期，洋袜进口增加，而主要是日货。1903年从日本进口洋袜为28,822打，价值13,683海关两。至1913就上升为1,054,834打，价值577,516海关两，数量增加36倍多，价值增加42倍多。当时国产上等土布袜货价一块银元约购3双，而日货袜子一般一打也只售七、八角；小孩穿的童袜2角一打，主要在城镇人口中打开了销路。毛巾在国外进口以前，我国广大人民都用土布（高丽布），但1903年从日本进口方眼面巾及其他种类面巾数量已有336,513打，价值181,610海关两，至1913年进口1,431,132打，价值584,031海关两，分别增加4倍多和3倍多。手帕，1903年从日本进口39,682打，价值143,891海关两；1913年进口59,961打，价值12,896海关两；1922年进口257,102打，价值98,289海关两，较1903年增加6倍多。这些品种，进入20年代，随着国内轻工业生产的发展，都已受到抵制。1925年进口已明显下降，但有些品种如洋针，初起是英德进口，大量排挤了土针，而以后日本洋针又挤代了主要是德国洋针的市场。1913年从日本进口洋针1,169万支，价值2,041海关两；1923年进口126,726.5万支，价值399,583海关两，10年后数量增加108倍，价值增加195倍，到1925年日货仍有202,772海关两。另外，有些品种如搪瓷热水瓶类及伞帽类等，1925年自日本进口金额都高达100万关两以上。

甲午以前，日本杂货（百货）输入中国，品类尚不多，主要是一些小商品，如钮扣、玩具、灯料、瓷器等。甲午以后才逐渐扩大商品的种类，进入20世纪则又有更多增加，有棉毛衫、毛绒线、汗衫、玩具、化妆品等。搪瓷玻璃制品类业务发展得最大，其次呢帽、洋伞、棉毛织品与皮革橡胶制品类亦有较大的增长。兹将1925年情况，按海关关册税收编号商品目录分别为九大类，列表如表中101-141。

查1925年上海从日本输入总额为11,378万海关两，其中日本杂货进口691.9万海关两，占6%。

关于华商经营日本杂货进口金额，据有关调查材料，1925年华

表中 101-141

1925 年上海口岸从日本进口杂货大类品种

的货值表

单位：海关两

品 类	价 值
1. 棉毛织品类	768,052
2. 皂烛火柴类	413,222
3. 皮革橡胶制品类	623,305
4. 搪瓷玻璃制品类	1,798,738
5. 伞帽类	1,417,664
6. 缝针、钮扣、女红用品类	592,135
7. 化妆品类	334,207
8. 钟表、文具、玩具类	643,125
9. 家用杂物、装饰类	329,479
总计：6,919,927	

资料来源：海关关册。

表中 102-142

1925 年上海口岸从日本进口各类杂货明细表

单位：海关两

品 类	价 值	品 类	价 值
1. 棉毛织品类：		床毯台毯	2,964
绑腿布	131,368	手提线袋	56,070
棉毯	230,754	其他袜类	2,681
床罩、被子	6,877		768,052
手帕	5,581	2. 皂烛火柴类：	
起毛针织卫生衫	84,738	洋烛	947
蚊帐	6,713	家用及洗衣肥皂	127,229
未起毛汗衫裤	130,586	香皂、化妆用香皂	42,181
两面均未起毛长		火柴	12,609
短统袜	697	火柴原料	230,256
毛巾	30,843		413,222
棉纱线、缝布线	39,185	3. 皮革橡胶制品类：	
编结线、刺绣线	7,971	皮鞋	2,074
羊毛毯	1,388	皮革制品	26,299
绒线	29,636	(橡胶制品)女用头饰	359,232

(续转下页)

(续表)

品 类	价 值	品 类	价 值
胶鞋制品	235,700	香水、脂粉	118,305
	623,305	化妆品	215,902
4. 搪瓷玻璃制品类:			334,207
磁器	297,724	8. 钟表、文具、玩具类:	
搪瓷面盆、碗、杯	396,289	钟表	265,800
其他搪瓷制品	24,478	文具用品	107,917
玻璃器皿	163,467	铅笔	95,522
冷热水瓶	416,779	文件夹	11
衣镜	325,587	要物(玩具)	173,875
料瓶	174,414		643,125
	1,798,728	9. 家用杂物、装饰类:	2,135
5. 伞帽类:		家用杂物扇子	61,831
帽子	491,939	衣着用品(包括皮手套)	135,625
伞、遮阳伞	925,725	金银线	—
	1,417,664	假象牙、假翡翠	81,659
6. 缝针、纽扣、女红用品类:		真假宝石	16,267
缝针	202,772	翡翠	—
纽扣	196,698	鞋带、饰带	6,386
女红用品	192,665	席	25,576
	592,135		329,479
7. 化妆品类:		总 计	6,919,927

资料来源:海关关册。

商从日本输入上海的杂货为 1,250 万日元,①按 1925 年 1 海关两换算 2.04 日元的平均汇率计算,则为 612.7 万海关两。如前表所示,1925 年上海进口日本杂货总计 691.9 万海关两,以此与华商经营进口的 612.7 万海关两相比较,则上海百货业东洋庄进口

① 又参考 1925 年上海华商从上海横滨正金、朝鲜、台湾、三井、三菱、住友、安田等银行汇往日本杂货的货款,据统计为 1500 万日元,与 1250 万日元相比,两者的数字是接近的。以上两项材料根据黄鹤清译:《侨日华商之贸易情形》以及失菱农著:《大阪华侨之贸易现状及交易情形》,分别刊载于《国际贸易导报》一卷第六号,页四及二卷第七号,页一。

额占 88.55%；余为日商洋行进口，占 11.45%。

第二目 上海百货业东洋庄和驻日办庄

百货业东洋庄是经营对日贸易的中间批发商，它在日本采办货物的单位是驻日办庄或代办庄。

一、上海百货业东洋庄：

(一) 甲午后上海百货业东洋庄号家与行业的形成：继早期德盛仁、盈丰泰、义生荣、东华、昶记等上海百货业东洋庄之后，在甲午前后又有东林、大盛(慎)祥等相继开设。进入20世纪，开设的主要东洋庄有：1908年的和昌盛，1913年的同丰源，1917年的义生昌，1923年的锦昶鑫以及1930年的鼎昌(东成永)等。

关于东洋庄的户数问题，中日书籍有关这方面的记述颇不一致。经整理、核对和归纳约 35 户，时间在第一次世界大战之后。列表如下：^①

盈丰泰	东林	同丰源	昶记	和昌盛	永记
大盛(慎)祥	义生昌	鸿祥	荣昶	锦昶鑫	义大
鼎昌(东成永)	同泰盛	刘泰记	荣成	正泰昌	巨盛昶
朱振记	恒丰康	同仁泰	增泰盛	洪志记	振大昌
鸿裕	东华	洽润盛(永)	美丰	协昌永	同和祥
沅昌祥	大丰昌	恒升昌	荣泰祥	同福康	

① (一)上海百货业东洋庄在 19 世纪末和 20 世纪初作为一个行业已经形成。据〔日本〕远山景直著：《上海》。东庄同业公所在明治 39 年 3 月(1906)已设立，公所地址在上海老北门外，系中日商人经营日本杂货和织物的同业组织。其中华商同业有 34 家。

(二)又据潘忠甲编：《上海市场》财政部驻沪调查货价处发行，民国 14 年 7 月版) 1925 年前加入东庄公所〔按：指后来华商自己组织的同业公所〕有 62 户，但我们发现其中有些只是向上海东洋庄转批进货的内贸批发商，本身并不经营对日进口杂货业务，所以应该剔除在外；尚有：盈丰泰、和昌盛、同丰源、昶记、义大数家，虽不参加东庄公所也应将它们列入。

(三)据盈丰泰资本主曹钜卿和上海百货业史料小组张金琪提供的有关资料：“在民国二、三年间，自建会所，规定东洋庄每月要付会费。大户 5 元、中户 3 元、小户 2 元。那时，大户有 10 多家、中户 10 多家、小户近 20 家。”则总数为 30 多家。

(二)资金情况：百货业东洋庄一般资本不大，最多的不过一二万两。在经营业务上自有流动资金为数更少，为此，除本身一部份流动资金外，不足之数就得向银钱业借贷。如盈丰泰在1891年间，流动资金仅有5千元，而每年营业额估计已有5万元左右。当时，盈丰泰在日本进货，须要现钱现购，还不能赊欠，所以，盈丰泰这时便已依靠往来的两家钱庄，需款时每家可以透支一二千元。甲午以后，盈丰泰业务有了扩大。此时，在资金调度上除向日本批发商社出立远期支票进行赊购外，到1912年辛亥革命以后，经常往来的银行、钱庄已发展到50多家，以每家银行或钱庄平均可以借支3千两至5千两计，共可动用15—25万两。其他东洋庄如同丰源起初亦与两家钱庄有银钱往来，每家可透支二三千两，二三年后信用建立了，就可动用二三万两。东林由于在日本进货时可以赊欠较多，所以在上海就不经常借用银钱业头寸。但在1920年百货业东洋庄鼎盛的时期，东林借用银钱业头寸，亦有50—60万两。^①

(三)企业组织情况：上海百货业东洋庄的组织形式，概系旧式商号，既有独资经营，亦有合夥组织，且以合夥组织形式居多数。商号内设有经理一人，总揽营业大权。经理多系主要出资人，亦有聘用有经验者担任。合夥组织，如无较大亏损，不在职合夥人绝少过问业务。经理以下，规模较大的商号，另设协理一职，除由合夥组织的出资人担任外，有些亦聘用有经验的老手。其他又有司账、跑街、夥友等职。

除经理、协理外，店内有司账一席，以及跑街、店员、老司务、学徒若干人，情况与前述海味业略同。夥友以宁波人为最多，镇江、本埠及浦东、江阴、安徽诸帮次之。雇用手续，一荐一保，如无大过，至阴历年终，另议去留，也有按三个节日聘用的。

^① 综合华商国际贸易业访问录资料。

工资水平略低于海味业，经理月薪一般在30—50元左右，司账及跑街在20—30元之间，但少到5—6元者亦有之，一切均须听从经理的支配和安排，学徒需3年期满，酌开薪水。

分派红账，亦与海味业大致相同。

东庄公所振远堂

1912—1913年间有盈丰泰、东华、大盛祥、增泰盛、同泰盛、朱振记、昶记等10余家发起成立行业团体组织的东庄公所振远堂。筹备时，东洋庄同业规模较大的出资500元，中等出资300元，较小的出资200元不等，当时在国内共募得四、五千元，在日本亦由章瑞峰、余芝卿（盈丰泰、鸿茂祥两庄负责人）向侨居日本办庄、代办庄主持人以及在业务上与华商有往来的日商进行劝募，也得款四、五千元，总共在国内外募款1万元，在上海南市西门城内梦花街购地一亩七八分，约价4千元，自建会所，成立东庄公所振远堂。

会章规定，东庄公所振远堂所用的办公用品，大都亦是由东洋庄号家捐赠的。公所内办公人员计4—5人：文牍1人、会计1人、外勤联系1人、工友2人。东庄公所参加上海总商会，为总商会中国团体会员之一。

东庄公所振远堂会章规定：第一、公议价格，会员号家对相同来货遵守统一议价，避免竞争，跌价争售，影响市价。（但实际上是在同业议价时举手赞成，过后遇到银根轧紧，偷偷跌价出售的也有。）第二，凡参加东庄公所的号家，在日本办货时，务需保持信誉。第三、凡遇向国内内地销货，有倒账需要向当地交涉时，由东庄公所或上海总商会出面对外进行干预。这样，便于利用团体力量保护会员字号的经济利益^①。

1925年董事4人，为：盈丰泰之曹钜卿、东林之谢崇华、昶记之王泮林、同泰盛之章景福，另推名誉董事及司年司月若干人，轮流

^① 曹钜卿访问录，1962年2月。

值班管理公所事务^①。

东洋庄字号一般专营批发业务，以整件、整箱批发为主，不零星批售。但盈丰泰、东林等也经营门庄批发^②。所以盈丰泰、东林、同泰顺、永昌盛、怡大、大盛祥等一二十家在上海南市西门外冬青园又和内贸批发商组织了东庄洋货公所。上述组织亦系同业间进行拆货业务交易以及集会议事的场所。

二、东洋庄在日本的办庄与代办庄：日本杂货的输出，以由侨居日本大阪川口町一带的华商经办为主，所以有大阪贸易商或川口贸易商之称。川口贸易为上海东洋庄在日本办货的中心点，其中杂货尤为川口贸易的特色。

上海东洋庄早期到日本办货，多派专人或委托旅日亲友代办。迨积累一些资金后，在日设立办庄，由上海东洋庄派专人负责在日办理进货事宜。这些办庄主要为本店服务，也时有代其他东洋庄办货，但非主要业务。上海东洋庄派驻在日本大阪经营日本杂货的办庄，经济并不独立，须听命于上海东洋庄的调度和支配，是隶属于上海东洋庄的分支机构。但是，在日本也有一些代办庄是独立经营的，并非上海某家东洋庄的联号或分号，而是为上海多家没有在日本设立办庄的东洋庄代办货物，是为代办庄。如：义生号吴锦堂、鸿茂祥余芝卿、洽记王方洽，合昌号陈平斋等都是。这些办庄或代办庄一般规模简陋，仅租借当地日本人房屋，稍予改装，使适合我国商人生活习惯上和业务上的应用，有的两家办庄合租一所房屋。一般办庄设主任1人，夥友1、2人、厨役1人，开支不大，仅房租、薪金、函电费、公会费、应酬交际费等数项。由于侨日华商崇尚节俭，所以通常得以在进货交易的各项收入中与开支相抵而绰然有余。办货收入大体上有以下几种：（一）日商批发行给予采办日货的

^① 潘忠甲编：《上海市场》，卷一，页33。

^② 引自《上海私营百货商业的发生、发展和社会主义改造》打印稿，上海市工商行政管理局、上海市百货公司史料编写小组，页26、29。

回扣,平均为2%;(二)由日装运货物至上海,日本轮船公司给予的运费回扣;(三)保险公司所发还的货物保险费回扣等,以上总共约3%。所以这笔收入也很可观,但后来去日设立办庄的上海东洋庄多起来了,相互竞争,竟至出现在日办庄或代办庄反而倒贴给国内托办货物的上海东洋庄佣金1%的情况。但是即使这样,在日办庄或代办庄仍可有2%的佣金收入,而在日办庄每月开支只需1.5%左右已足以抵销。上海东洋庄总店与在日办庄因清算账目,交流商情,以及接洽交易上的事务,也经常派出人员往返于日本与上海之间。在日办庄如有余款,则由办庄汇往上海东洋庄总店,办货大致以上半年3月至5月,下半年9月至11月为旺季,夏冬两季较为清闲。

日本的杂货经营商相互竞争激烈,力图推销各自的商品,除在开始与在日办庄进行交易由于信用未著须以现金支付外,以后经过一二次交易树立信用后,即可得到长期欠款,从30天到120天不等,视日货商品的热销程度,办庄进货数量多寡,信用程度等各种因素而定。但是另一方面为了保护日本杂货商的利益起见,日商特组织大阪贸易同盟会。中国在日侨商如属南帮商业公所^①的入会会员,于办庄开设时,必须先通知大阪贸易同盟会,由该会与上海东庄洋货公所联系,由该所给以介绍,再经该会信用调查征询合格后,才通知该会日商会员,同意与之发生业务关系,并由该会通知上海东庄洋货公所。

在日本大阪还有一个由中日双方组织的“邦友会”,是办庄和日本中小厂商组织的,双方人数相等,设总干事2人,由中日双方各选1人,凡参加“邦友会”的中日商人,必须全体通过,该组织的主要任务是加强业务联系,使买卖对路,价格统一,品种适销,对双方都

^① 大阪中华南帮商业公所隶属于侨日华商设立的大阪商务总会。该会统管全体南帮北帮商人的事务,于民国七年九月呈请中国农商部,改为大阪中华总会,该会负有与日商间交易上应行之交涉与发生纠纷时的调解职责。——引自朱羲农著:《大阪华侨之贸易现状及交易情形》,载《国际贸易导报》二卷七号页三。

有利。

第三目 上海百货业东洋庄的业务经营方式

上海百货业东洋庄虽然在甲午前曾代上海日本洋行经营代销业务,但东洋庄主要经营方式是自进自销,自负盈亏。兹就进销两个环节,分别叙述如下:

一、进货:上海百货业东洋庄是通过在日办庄或独立代办庄进货的。办庄或代办庄则大多向日本杂货批发商进货,但对某些商品亦有逕行向生产厂商购买的。如同丰源直接向工厂购买的商品就有日本小林贝钮工场生产的贝钮、吉本镜工场生产的各种镜子、由良卫生衣工场生产的卫生衫等制品等。百货东洋庄除由办庄、代办庄经办进货外,与前述海味业不同之处,是部份商品亦向上海日本洋行采办。这主要指少数属于日商洋行专卖的商品,如盈丰泰与日商东亚公司订立经销仁丹合约,还经销过日本川濑洋行的洋伞、日本石川洋行的丝布等。

(一)东洋庄经营日本杂货的有利条件:第一,在地理位置上,上海临近日本,海上交通便利,出入两国国境都无须签办护照等手续。上海市场上什么日货热销,只需打个电报给在日办庄,逢上船期三四天就可将订货装运来沪,最迟一二个星期亦可交货。对上海市场供求与货价的变化预测,在近期内一般都较有把握,所以从日本进口日用百货,品质虽稍逊于欧美货,但价格低廉,花色品种多,变换迅速,东洋庄可以根据市场需要,自己灵活经营。第二,东洋庄的进货渠道,都是一些日本批发商社控制下的中小型工场、家庭手工业工场,为数众多,相互间竞争剧烈,对买户比较迁就,可以赊欠,因此东洋庄可将货物先装运到上海,迨出售后再将货款汇回日本,对资金调度上非常有利。有些市场上的紧俏货,非但不须垫本,还可利用售款,暂时挪用周转。此外,有些规模较大的东洋庄在向日本批发商社进货时可以占到种种优惠,如进货可以轮得早,热销货可以进得多,在日本批发商社要调高价格时,事先通知这些东洋

庄,使他们抢先按原价进足一批货物等等。

(二)进货的经营方法:杂货概属日商家庭工业、工场手工业和轻工业中小型工厂的产品,多数由日本批发商经手销售。大阪川口日本批发组合(或独立的制作所),每年在旺季未到之前,即向东洋庄在日办庄或代办庄兜售,承接大批订货。如东洋办庄临时需要进货,则向大阪川口日本批发组合购入;而交货与结账,均由川口日本批发组合办理。杂货不论大批定货或零星定货,或买现货,买卖谈妥,不须另订契约,仅将定货函件保存即可,双方全以信用为主。价格计算单位,因商品品种不同,有的以“个”,有的以“打”计数,但多数商品以“箱”为计算单位,有时不满一箱亦可成交。办庄、代办庄与日商在达成交易后,价格上还有一个折让,作为一种手续费,大阪贸易同盟会虽规定一律为2%,然在具体交易中只视每笔生意的实际情况付给手续费,约为1%至3%不等,多数的交易为2%。此外,对于上海东洋庄所属南帮商人又有所谓“箱引^①”的习惯,其折让的金额以商品价值和数量大小为准,价值大的商品折让亦多,购办数量大则折让亦多,如镜子每箱折让1.20元,洋伞折让1.50元、帽子折让2.00元等等。假使货值以现款支付,则又有回厘的收入,在日商急于脱手或金融市场银根紧俏时,则回厘尤大,按同盟会规定付现款者为5%折让。

办庄购进杂货,均指定日期由日商迳送至运输报关行。大抵在大阪的华商办庄交货地点均指定在大阪税关富岛町(川口)的运输报关行或梅田分关内的上屋转运公司,送到运输报关行的运费,概由日商卖户负担。卖户送往运输报关行的货物,须开一明细账单,交与该报关行点收,并由该报关行出一收据交给卖户,由卖户将出货清账与回单簿交予在日办庄,由在日办庄在回单簿上盖印,至结

^① 所谓“箱引”,俗语即为“箱子钱”,亦即每箱的回扣。如:镜子售出一箱,付1.20箱子钱,余类推。

账日付款，一般每月2次结账，由办庄扣除各项回扣外，开具期票付款。

在运送货物的环节中，日商与办庄亦时有因卖户迟延交货期限以及品质、数量、包装等不符合规格而发生要求退货等情。这是因为日本杂货商相互间竞争颇烈，往往先将货价压低而生产出来的货品则粗制滥造，与样本或样品不符。为此在日办庄辄于装船前派人開箱检查，日本同业组合亦有自动强制检查的。

办庄自大阪发运给上海东洋庄所采办的杂货，都一律投保货物险，但必须向侨日华商在大阪设立的大阪中华南帮商业公所指定的保险公司：东京海上火灾、或神户运送火灾、或帝国海上运送火灾三家缔结保险契约。在保险业务上，如办庄与保险公司发生纠纷时，大阪中华南帮商业公所有出任交涉之责。保险公司每至月底，应按收入保险费的一定比率，将回扣发交大阪中华南帮商业公所转给客户。此项回扣率，起先由于规定之保险公司为招徕业务，相互竞争，提高回扣率，后按公所统一规定。

(三)货款支付：甲午前，日本批发商为了加速推销他们的商品，对经过几次交易，认为有信用的东洋庄，就愿意接受它们开立的远期支票^①，即先提货物延期收款的赊销办法。远期支票的期限一般在30天至120天。期限的长短，视商品是否热销，双方建立信用的程度，交易数额的多寡以及以往华商销售商品的能力等等为依据。如盈丰泰、同丰源可开立2至3个月的期票，东林更可开立3个月甚至4个月的期票，即使市场上的热销货，一般也有半个月的期限。

从百货业东洋庄利用远期支票向日本批发商社赊购的金额来

① 远期支票，日本人称做“为替券”。日本银行对到期支票的承兑很重视，如开立的远期支票，到期因存款不足不能兑现而退票时，日本银行就把退票户名挂在银行出入口醒目的地方，公之于众。因此华商总得想尽一切办法务使开立的远期支票如期得以兑现，“为替券”可以在市场上辗转流通，亦可申请贴现。

看,也是很可观的。据谢文聘访问录的记载,在1920年左右,东林对日商赊购的总金额约值银120—125万两,最多时曾赊购达200多万两。当然,这个估计数字并非专欠一家日本批发商社,而是一个总数,并且这个数字也是在不断归还旧欠,又有新欠的情况下变动着。一般是当货物存栈尚未售脱,或者国内客帮开立的远期支票尚未到期,就出现赊欠的高峰。不过,对日本批发商社而言,赊销也总是川流不息的。

(四)货款汇兑:百货业东洋庄是国际贸易商,就必然涉及到国际汇兑的问题。甲午前,百货业东洋庄的经营方式,采用进出口双方套做,进口日本杂货(百货)后,也出口接近值的农副产品,以抵冲进口商品的货值。进口货在日本购进用日元计价,出口货在日本销售时也用日元计价,既不须通过银行办理汇兑手续,所以也不发生日本日圆与我国银两间两种不同货币币值不同的汇兑比率问题。

如盈丰泰早期就通过一家设在神户的“红帮”裁缝[西服]店把货款套汇过去,有时也经营一些棉花、棉籽饼、赤豆、芝麻等什粮和农副产品出口,业内称为带做“回程货”或“回头货”,这样东洋庄就不须通过银行承办押汇手续,而是经过进出口双方套做,将外汇头寸轧平。这些出口货利润打得很低,只求不亏本就算了,主要为了支付进口货的外汇头寸。当时盈丰泰一般出口货的数量不大,棉花约50包,棉籽饼、赤豆、芝麻总共约100担,货到日本后通过当地掮客贩卖给日本商行^①。甲午前后,百货业东洋庄集中经营日货进口,对出口“回头货”已很少做,原因是出口货利润不大而手续繁琐,况且银行汇兑业务已逐渐为人们所熟悉。

到甲午以后,我国机用棉花及杂粮出口逐步由日商洋行插手,百货业东洋庄为此都不再采取早期做“回头货”的办法,如盈丰

^① 曹钜卿访问录,1963年3月25日。

案此时就不再做出口回程货,改向上海汇丰银行购买汇票,同丰源就采取哪家银行汇价便宜就向哪家去结汇,那时银行有汇丰、正金、三菱、住友、台湾等,同丰源一般先打电话到这些银行问汇票汇率,比较哪家合算就向哪家银行去购买汇票,汇往日本自己设在大阪的办庄^①。基于中日两国货币汇价的变化,于是进货的汇兑汇率在经营得失上就成为一个至关重要的问题。

日本在中日甲午战争之后,为了改革币制,在1897年实施了金本位制。在1914年至1918年正值第一次世界大战期间,欧洲国家正忙于战争,无暇东顾,欧洲来货稀少,于是日本商品取而代之,大量向我国市场倾销。这时,经营日本杂质的百货业东洋庄业务十分兴旺。当时银贵金贱,银价上涨日汇步步下跌^②,给百货业东洋庄经营日货进口又一非常有利的赚钱机会。在1914年世界大战刚开始的一年,银两与日元比价为1:1.20。至大战结束时的1918年日汇不断下跌,银两与日元的比价为1:2.13,即较1914年增加了近1倍,至1919年日汇又连续下跌,银两更可兑换日元2.45元,则已超过1倍以上^③。

当时在我国国内市场上由于西洋货缺乏,日货市价俏利,而进货由于汇兑关系,成本减低;加上日货可以赊欠1—4个月之久,在承兑开立的到期汇票时,日汇又趋下跌,则又赚取了汇率比价前后差价的利润,这双重利润导致百货业东洋庄在第一次世界大战前后数年中业务都处于鼎盛的阶段。业务迅速发展,资金积累加快,东洋庄家家都年有盈余,全行业“满堂红”。

二、销货:

① 陈志廉访问录,1963年4月3日。

②③ 据1914年至1919年,海关关册所列“银两与日本货币比价表(年平均率):1914年,银两合日币1.20元;1915年,银两合日币1.12元;1916年,1银两合1.38日元;1917年1银两合1.78日元;1918年,1银两合2.13日元;1919年,1银两合2.45日元,(以1海关两等于1.114银两折算)。

(一)销售地区和对象：百货业东洋庄销售对象是以本市及外地批发商为主，尤以外地批发商的业务约占总营业额 80% 左右，本市批发商仅占 20% 左右。

门庄批发店与门庄店：东洋庄在本市批发杂货是批售与本地门庄批发店的。各个字号经营的商品品种都有各自的侧重点。品种不如门庄批发店多，但商品库存量却都较大。门庄批发店经营的品种，一般有一二千种。民初前后，商品并不陈列，原包放在壁橱内，客户需要看样，即拆包让客户挑选，以后门庄批发店都有门面、柜橱等设备。商品在民初时也不明码标价，批售价格根据成本暗码价递加 3%—5% 利润开价，如振大昌批发店一套暗码以“振仁心德大，福禄寿永昌”代表 1—10 的数字；大昌批发店有两套暗码是：“德大开丰业，根身万事昌”，“凡卜公同力，家中万事长”。遇到大客户报价低些，小客户高些，没有统一的批价。门庄批发店还经营外地函购业务，外地中、小型商店只要寄上添货单，商品满半打就可起批，交易非常迁就。东洋庄中的盈丰泰、东林等号家也兼营小批发业务。盈丰泰的上海本街销售对象“泰丰”，就是一家洋广杂货店；其他另有杂货摊贩。大的洋广杂货店既做批发又兼有门售，它们又转批给外地的经销店，上海实销比重不大，多数系上海近郊农村居民。至于门庄店即是百货零售店，一般纳胃小，起批点低，东洋庄辄将积存的滞销货、次货削价批售给它们推销，如上海城隍庙旧市场是专销次货的。

货款的支付，按民国 13 年春东庄公所振远堂通告：

1. 本街交易货款，每逢大小月底一律照账清讫。
2. 洋厘照市，不得升抬。
3. 洋伞镜子，不得拣剔^①。

^① 潘忠甲编：《上海市场》，财政部驻沪调查货价处发行；民国 14 年 7 月出版；第 34 页。

除上海本街门庄店向东洋庄办货外，东洋庄同业间相互拆货亦复不少，货款同样在大小月底结清。东洋庄茶会在怡珍茶居，每日早晨8—10时，凡入会各号的经理、跑街均可到场交易。

公会中间或公议的市价，一般都阳奉阴违，行情多有参差，掮客居间拉拢，因以取佣，但亦无一定的规定，或言明每箱每件成交后取佣若干，或事前并不言明，而自于市价上酌加的多种情况都有。

外地批发商：外地批发商客帮，除沿长江上中游一带及江浙两省者外，北方则远至吉林、哈尔滨、烟台、天津、牛庄等地，按照当时的商业习惯，本地的就称“本帮”，天津的就称“津帮”、四川的就称“川帮”等。

内地大城镇的批发商都直接派人到上海来办货，大城市中较大的批发商也有在上海设有国内办庄或称申庄。一般外地客帮办货并不固定向哪一家东洋庄进批，而是比较价格与质量而定。一俟购妥就立即装箱托运到所在地，货物到达所在地大城市后，再分批发售到附近和周围的小城镇，由小城镇上的门市店零售给进城进镇进村的乡民，一年春秋两季，这是外地客帮办日用百货最旺盛的季节，甲午后外地客帮来沪办货比甲午前多，辛亥革命以后更多。

百货业东洋庄根据销售对象的不同，在经营地区商品品种等级、信用程度等亦各有侧重。如盈丰泰对本帮客户销售丝布；对长江帮、汉口帮以及江浙两省客户销售洋伞、自鸣钟和火柴等，同丰源则以四川、汉口、长沙、镇江、南京等地的客帮为主，其次才是浙江、江苏方面的客帮，每月营业额有六、七万两，1年估计在60—70万两以上，纯益2—3万两。有的东洋庄销售面很广，如东成永的销售对象，除四川、汉口、等长江上游的地方外，还有苏州、常州、无锡等各地以及上海本市，1年的营业额在20万元左右。锦昶鑫则销售于四川、汉口等长江一带的客帮，杭州、嘉兴、湖州、宁波等内地亦有客户交易，1年经营的营业额约在30余万元。东林对外地客

帮的销售额占 70—80%，本帮的仅占 20—30%。

各号所雇用的跑街，除上茶会探听行情外，每日携带货样，分至客帮寄寓的行栈内兜销商品。如有添办，论定价格，即由店内老司务将货送往，于送货回单簿上加盖一客户的图章，即以此为凭，手续简便。对客户放账之权，往往亦决定于跑街。

上海百货业东洋庄号家与外地客帮的交易手续，按 1924 年春，东庄公所振远堂曾发布通告，主要有：

1. 客帮交易货款，至少收足 5 成，并于正月底起一律照收。各殷实庄号解款在 5 成以上者，尤表欢迎。
2. 月终收款票期，至迟以 16 日为限。
3. 年终总结，照账实收，不得短少。所有额外扣除及抹尾等陋习，自本年起一律革除。
4. 售出货价，以当日发单为凭。

(二)在经营上主要是赊进与赊销：百货业东洋庄对国内本地和外地客帮的放账赊销往往是连续进行的，如每年接近农历年底时(农历腊月十五至二十)，客帮来上海办“春货”，一面结清当年的账款，一面又赊销一批货物给客帮装去，这笔货款要算在来年账上。这叫：“放长款”，有 1 个月到 3 个月的周转期。总之，百货业东洋庄业务做得越大，其对国外赊购和国内放账亦必然越做越大，两者是成正比例的。唯有先做到能在国外大量赊购，然后才能在国内进行大量放账赊销，放手发展业务。整个百货业东洋庄在甲午以后，业务得以继续发展，与在国外能够赊购转而在向国内放账的经营方法是密切关联的。

百货业东洋庄如向日本生产厂商进货，则最多只能开立 30 天的远期支票。但是，向日本批发商社去采办，赊欠期限长，这是因为日本批发商社鉴于东洋庄资金短绌，除同意在日本的上海东洋庄办庄开立远期支票的赊销办法外，还鼓励东洋庄对国内批发业务也相应地采用放账制度，以便通过东洋庄的媒介，大力推销东洋杂

货。甲午以前，东洋庄国内放账亦仅限本帮信誉好的才有限度地放些账，外地客帮都须现购。

甲午后，各地客帮付款期，按照习惯，亦各有不同。本帮起初是大小月底结账，而且规定初八、廿三成交的货款要延到下一次收取。换言之，即初八成交的交易款项，不能在当月小月底十五结账，要在当月月底结账。到了结账期还可以开立10天至20天的期票。但到1919—1920年一律改为每月月底结账一次，但期票仍旧可以开立。外地客帮也各有不同，天津帮是大小月底解款。四川、汉口帮在大小月底解交50%，到年底结清。但在年底结账时，对往来大的，信用好的客户，是一面结清欠款，一面又赊给它们一批货物，而且新赊的货物款项总要超过解来的款项。这样一来，客帮虽然结清了前欠货款，但新赊给它们的一批货，客户又可将所售得的货款作为自己的周转金了。对客帮销货，一些热销货如：洋伞、毛巾、套鞋等则限于现货交易，即使通融赊欠一些，欠款日期也很短。这时期，对外地客帮为了扩大业务，也开始放账了。以后越放越大。他们来上海办货后，打一张远期支票，回去后，陆续批发出去，将收到的款项来充抵上海到期的支票金额。但外地客帮也向附近的小城镇商号放账，有时头寸周转不过来，也只得将部份货物按成本甚至低于成本以求脱货求现来应付上海行将到期的期票。就这样，百货业东洋庄利用赊销的办法，运用有限的资金，加速了资金的周转，扩大了经营；同时又以这一套赊销的办法，在国内市镇逐级加以运用，从城市到乡镇形成一个推销日本日用百货的城乡销售网。它不像欧美洋行雇用买办并支付佣金，也不像价格高昂的西洋货难以深入农村，而是利用先取货后付款这个办法，经由上海东洋庄把日本日用百货运来上海口岸，然后深入到上海周围县镇、长江中下游的腹地、以及北方城镇，再深入到穷乡僻壤。但这种放账赊销，同时也带来了倒账的风险。特别在“五卅”抵货运动时，发生的连锁反应，终于使多数百货业东洋庄陷入

困歇的途径。

东洋庄国内放账，对客帮信用的好坏，事先都有所了解，所以也并不一概滥放货账。对信用不好的，宁愿少做或不做。所以在正常情况下，倒账的金额并很大，对一个客户有1,000两倒账已经算得很可观了。同丰源在每年预算中已打上2,000两的坏账损失费，就是准备每年有1,000—2,000两的倒账。

对外地客帮坏账损失的处理，如果属于政局动荡，影响市面疲软，因而遭受意外损失者，只要该批发商行历来信誉较好，且平日业务也较大的，经过谈判又尚能归还5、6成的，就仍继续与它保持业务关系，维持它的营业。另一方面逐步收还欠账。盈丰泰在取得10%的利润中已将可能发生的有限度的坏账损失估计在内。其他经营百货的东洋庄，也大都采用这种估算办法。

(三)商品的销售价格与利润：商品的销售价格在废两改元前以银两为计价单位，废两改元后，以银元为计价单位，东洋庄确定某一项商品的销售价格，一般首先要参照银两(或元)与日元的汇率比价，按商品从进货到各项开支费用，再加上利润，核算批发价格。汇率如有幅度较大的变动时，价格也就相应地调整。另外，是参照市场供求的因素，市场供不应求时，价格上涨，可乘机多赚，反之，滞销时即使相当于进货成本，甚至亏本也求早日脱手，以免影响资金周转。

百货业东洋庄商品利润率的计算，习惯上不剔除开支，即所谓“毛利”，通常掌握平均约在10%左右。外地客帮估算毛利亦在10%左右。但具体来讲，还应该视商品市场供求情况而定。紧俏商品可以打上1分2厘至1分3厘(12%至13%)毛利率，滞销的商品利润率则仅有5至6厘(5%至6%)。前文曾提及1925年上海百货业东洋庄的总进货额(C.I.F.)为612.7万海关两，但以此估算国内市场销售总值，则尚须附加货到中国口岸后的各项费用。这些费用包括：(1)关税2.5%；(2)各项码头费用，如装卸、驳运、仓租

和银行手续费等2—3%以及上海百货业东洋庄的利润10%，估算共约15.5%，即707.6关两。如以1关两合1.114银两计，换算成银两则为788.26万银两。1925年匡算企业销货总额约800万两，全行业毛利为80万两^①。

（四）跑街与经销包销：百货业东洋庄在甲午以前一般不雇用跑街，由外地客帮自己上门来接洽业务，也有经老客户介绍陪同前来。甲午以后，由于业务扩大，一般才雇用了跑街一二人，多的可有10来个人，专门联系客帮业务。如同丰源创设于甲午以后，从业人员约20人，而其中跑街就有10多人，分别跑本帮批发店与联系外帮客人。外地客帮按帮口集中居住在一个熟悉的客栈里，跑街也就据根自己熟悉的外地客人去洽谈业务。外地客帮也不一定专和某一家东洋庄来往，跑街也各人跑各人的生意，而且日用百货中花色品种繁多，各个东洋庄亦各有经营重点。跑街根据推销商品数额的大小，又可分为大跑街和小跑街。如果跑街在多年交往中与客帮关系融洽，互守信用，客帮要求采办的各项商品，包括托办的热销商品，跑街基本上能尽量满足，就能打开推销局面。由于大跑街推销商品的能力大，客户多，东洋庄店主当然也器重和信任他们，店里进货亦要跟他们商量，如该进些什么大类商品，什么具体花色品种适销等。遇有紧俏货也优先给他们去推销。大跑街由于这些有利条件，业务总能越做越大。跑街的工资每月虽仅有约20—30元，但年终还有“板箱钱”可分，盈余中还有花红可分。跑街业务做得越大，分得越多。一般推销能力较好的跑街，每年亦可分到数百两甚至千把两银子。

经销和包销：经销和包销不是东洋庄主要的经营方式，是个别家东洋庄在一定时间内对有限的几个热销的专卖商品附带经营

^① 杂货关税税率引自《中日关税协定全文》载王芸生编著：《六十年中国与日本》第8卷，第391页，附录，三联书店出版，1982年4月第1版，何炳贤著：《中国的国际贸易》，“中国与日本的贸易”，第169页。

的。例如：盈丰泰^①在甲午以后曾经经销过日本铁锚牌毛巾，是向上海日本洋行进货的。这家日本洋行是铁锚牌毛巾在上海的专卖商。在1912年间，盈丰泰还与上海仁丹专卖商东亚公司订立经销“仁丹”的合约，取佣5%，每年有三、四万元的业务。盈丰泰在甲午以后，还独家经销过日本川濑洋行的洋伞，日本米田洋行的自鸣钟，日本石川洋行的丝布^②，双方订立合约，盈丰泰出售货物后净取佣金2%。来货存放盈丰栈房内，在货物尚未售脱而日本洋行需款应用时，则暂由盈丰泰垫付，但收取利息一厘。上海同业对上述三种货物向盈丰泰折货，同样收佣2%，经销合约上不订明具体数量，而由在沪日本职员写信到日本洋行通知装货，按每批来货实数结算。但盈丰泰经销商品的付款，则按月月底结账。国内坏账损失全部由盈丰泰负责。洋伞、自鸣钟主要行销长江一带汉口以下的口岸和江浙一带。丝布主销本地的洋布店。1912年辛亥革命以后，洋伞、自鸣钟、丝布三种商品每年营业额约有20万元左右。不过，其他百货业东洋庄设在日本的办庄，也可向这三家在日本的洋行直接采办这三种商品，不必经过上海盈丰泰。

有时日本洋行为了要打开一种新商品，起初与某家东洋庄双方协议包销一定的数量，待销路打开了，洋行就要求扩大包销数量，如某家东洋庄接受不了，它就有取消包销的权利。所以东洋庄要长期包销一只商品一般是办不到的。事实上到东洋庄对日方要求扩大包销的数量不能接受时，这只新商品已经打开了销路，再敞开供应，销路就越做越大了。

(五)仿西洋货扩大销售：在上海，东洋货和西洋货充斥市场，而各有各的销售对象。一般说，西洋货适销居住在大城市里所谓：“上流社会”的消费者，当时在上海市场上，凡有热销的西洋日用

① 据潘忠甲编：《上海市场》卷一，页33，盈丰泰负责人曹钜卿既为东庄公所同业组织董事之一，而盈丰泰却并不参加东庄公所。推其原因，或与其内外贸兼营有关。

② 丝布是一种一尺左右阔的布，夹丝，用经丝纬纱织成。

百货，不久，便往往有东洋货同类商品上市，价格比西洋货便宜得多。但东洋货则以销售给内地城镇和大中城市里中产阶级以下的消费者为对象，有的还深入到穷乡僻壤。第一次世界大战以后，东洋货不单在化妆品上假冒欧美的牌号，如香水、香皂、雪花膏等，就是其他百货也大部份假冒或影射欧美货的牌号。洋伞中高档的铜套货就冒泰隆洋行的牌子，其他如卫生衫、汗衫冒德商兴利洋行及礼和洋行的商标；有的冒充意大利、英国制造，印上一个××洋行的招牌。如呢帽就假冒意大利制。在1920年左右，永安、先施公司也向东洋庄办冒牌货，它们自己只盖印商标，印上英国或德国制造，永安公司、先施公司监制。所有这些冒牌货的印刷包装都是从日本做就后装运来沪。冒牌货的价格约为西洋货的6折，销售对象主要是工人和农民以及小城镇的市民。冒牌货化妆品，上海消费者一般能辨别是赝品，所以都装往内地销售。但东洋庄和内地办庄在进批时都清楚地知道是冒牌货，日货的假冒和仿造西洋货，部份是由东洋庄和日本批发商社配合起来做的。约在1917年左右，进口的法国和美国货套鞋、香烟盒、旱烟盒销路好，日本厂家根据东洋庄提供的来样，不久就仿制应市。如和昌盛寄给日本商社西洋货旱烟盒，授意它们照式仿制。又如日本搪瓷品起初在上海市场上行销时没有印花装潢，是由东林谢文聘想出了“天女散花”、“牡丹花”、“松鹤同春”等图案叫日本厂家仿制。发展到后来，热水瓶壳上也加印花，手帕上也印花了。昶记也设计面盆和热水瓶的花样，以供日方改进原来素色的式样（有的则并非仿冒西洋货）。东林与和昌盛还寄过德国货套鞋给日本商社，以作为实样来改进日产套鞋一无里衬二易豁裂的缺点。东洋庄还寄过西洋货香烟嘴，由日本商社仿制后装来销售，按西洋货价格8折出售，业务特别好，竟有3—4倍的利润^①。迨东洋庄群起效尤，大家做开了，

^① 谢文聘访问录，1966年2月24日。

利润才逐渐减少下来。综上所述,西洋货很大一部份业务,是由于东洋货的假冒和仿制而被夺去。

附:东亚公司简介

东亚公司原系明治 38 年(1905年)日本实业家大桥 新太郎创办。

嗣后,为津村顺天堂主津村重金收买,专门经营对华输出日本成药,雇用营业员50余人,推销仁丹、中将汤、胃活等,为上述商品的专卖商。在上海、长江沿岸各地扩大开拓市场。大正5年(1916年)增资 50 万日元(实收386,250日元),贸易部增设棉布、杂货、机械类输出。东亚公司当时每年有三、四十万元的盈利。欧战后,业务一度下落,旋即恢复。1929—1930 年业务更有发展,1932 年,上海事变后,市面不景气,放账收不回来。1935年在所谓:“中日经济提携”声中,又逐渐恢复了往年的盛况。

日本仁丹虽是一项小商品,而行銷面广,影响广泛。早在19世纪末,20世纪初就大量行銷于我国市场。第一次世界大战期间,日本药品输入更加增加。据海关华洋贸易总册记载:1915年,仅仁丹、清快丸两个品种,在上海口岸输入,就达 49,858 关平两,1918年增加为 122,624 关平两,按当时 1 关平两合 1.558 元计算,则仅仁丹和清快丸两种药品,每年进口就约值 20 万银元,此数还不包括走私进口在内。

日本仁丹的广告宣传和推销方式很讲究,并在我国上海、天津、武汉三个地区直接设立中心推销点,每处分别掌管五六个省区的宣传和推销工作,上海地区则由上海东亚公司负责专卖。东亚公司东京本店曾先后委派津村岩吉、桑野缔三、浅羽三郎、增田和雄等人来上海主持东亚公司业务。当时在我国的车站、码头以及主要铁路沿线一带的住房墙上,路牌广告板上,到处可以看到翘胡子人像的巨幅“仁丹”广告,甚至连穷乡僻壤的道口,也贴遍广告,触目皆是。翘胡子“仁丹”是以赊销方式发货给各地经销店的,赊销期限长达

10个月左右。因此各经销店不但有利可图,而且还可借用“仁丹”的资金以为经营其他商品的周转,使它们乐意接受经销代销。其实,日本“翘胡子仁丹”的处方也是抄袭于我国古代秘方“诸葛行军散”,其主要原料大部份取给于中国药材,只是在生产设备、操作技术和机械化程度等方面比较先进而已^①。

第四目 上海百货业东洋庄典型企业与代表人物

盈丰泰东洋庄 创办人章瑞峰,浙江省平湖人,原在上海南市三牌楼开设玻璃灯罩店。1875年,开设盈丰泰华洋杂货号,店址在上海吉祥街吉如里。初期章瑞峰结识了在日本与上海间做单帮生意的沈莲卿,委托他到日本采办原来玻璃灯罩店经营过的一些熟悉商品,如瓷器和火油灯的灯罩之类。以后才逐渐扩大商品经营的种类,发展到骨钮、肥皂、牙粉、铅笔、石笔等小杂货,每年营业额约有三、五万银两,利润约10%。在甲午以前,该号销售地区已很广,外地来办货的主要有长江一带如川帮等客帮,北方则远至烟台、天津、牛庄等地,甲午前几年,盈丰泰已经营日本火柴进口,并且作为占首位经营的商品,营业额仅次于以当时以经营火柴著名的义生荣东洋庄,义生荣经营的火柴,是“红衣”和“和合”两种商标,而盈丰泰经营的火柴,则是“昭君”和“美女”两种商标。当时市价火柴每箱售10多元^②,利润7—8%,每箱可赚约1元。盈丰泰在1891年时经营业务的资金还仅有5,000元,每年营业额约在5万元左右,店内工作人员总计约10多人。

甲午以后,盈丰泰业务有了较大的发展,除仍主要经营日本火

① 本段资料来源:

(一)引自“全国进出口商行要览”,民国二十六年,实业部国际贸易局出版。

(二)日本兴信所调查:“中华全国中日实业家兴信录,上海の部”,页401,679。

民国二十五年(昭和十一年)版。

(三)社科院西药行业史稿。

② 以1海关两合1.568元或合1.114银两,则1元合0.71银两,或1银两合1.40银元。

柴外,还代日商洋行经销铁锚牌毛巾、洋伞、自鸣钟、丝布等商品,赚取2%佣金。盈丰泰初创时,还未在日本设立办庄,办货就委托沈莲卿代办,后来发觉代办人有弊端,章瑞峰才亲自到日本去办货。甲午以后,原来经销的北方城市如烟台、天津、牛庄等地,由于日商商业势力已延伸过去,盈丰泰业务就逐步收缩,专重长江一带了。盈丰泰在甲午前店内存货,估算经常约在二、三千元左右,甲午后就扩大到一、二万元,1912年辛亥革命以后,又扩大到有三、五万元,最多时估计存货可达七、八万元。盈丰泰每年营业额从甲午前开始时的三、五万两,以后逐步发展到每年约50万两。在第一次世界大战期间,所谓东洋庄全盛时代,一年营业额曾达100万元以上,成为上海第一流的东洋庄。如营业以一年50万两计,毛利10%,即有5万两。盈丰泰资金的积累,现仅能依据业内老前辈估计,1891年估算仅约5千元,至1920年左右,在不到30年的时间里,已达30万元左右。1900年盈丰泰资本主章瑞峰已在南市置地造了一所住宅,占地三、四分,耗资五、六千元,在1912年盈丰泰又向祥茂洋行租用二洋泾桥堆栈6大间,专门堆放店内货物,1919年2月投资创设华成制罐厂,资本2万元;1920年12月又投资8万元创设兴祥棉织厂,店内从业人员亦由原来的10多人增加到20多人。

章瑞峰之子章灿生,在其父去世后接替盈丰泰店务,资本总额已达三、四十万元。

盈丰泰经理曹钜卿,安徽人。原在盈丰泰学徒,期满后留店工作,深受店主章瑞峰的信任,升为主任。章灿生继业后,升任经理。在店主持工作达三四十年之久。由于曹钜卿在盈丰泰从业年久,有关系的企业很多,如章家创设在上海武定路的兴祥棉织厂,上海成都路的华成制罐厂,曹均任经理。在天益毛织厂(资本2万余元),曹又为大股东,经理为曹之长子曹世炎。宝泰五彩油墨厂,曹亦有投资(资本1万元),由曹第三子曹世璜经管,而这些都是足以说明东洋庄在“五四”以后陆续向民族工业资本转化的情况。

东林东洋庄 东林创设于1898年间,系谢崇华等共同出资的合伙组织。谢崇华,浙江省宁波人,幼时家境贫困。稍长,向乡邻借到一块银元乘船来上海,而一时又找不到工作,就为附近居民挑水度日。嗣后进一家京广洋杂货店当学徒,以后又到东华东洋庄当学徒,拜该店店主任炳荣为业师。当时东华东洋庄与日商植木洋行有往来,谢又转到植木去工作,每月工资6元。植木洋行主要经营要物(玩具),有一次谢在晚上清理店堂时,看到一份进货批发价目单,觉得利润可观,就已萌生自己设店经营的动机。

1898年,谢崇华20岁时,结识在日本做藤椅生意的顾海珍。当时顾海珍从日本用网篮装些玩具之类带来上海,再从上海贩回老酒和吃食东西。以后除带来玩具外,还增加一些日用小百货。到1898年,谢崇华伙同顾海珍、金贤卿等人共同出资4—5百两,在福州路青莲阁茶楼下面开设东林东洋庄,经销日本玩具和团扇等。以后除了玩具以外,也增加了一些日用小百货。东林在1906年间业务已有较大的发展,在日本大阪设立庄口了,名称亦用东林。所办货物多数还是日用百货。如搪瓷器具,卫生衫、袜子、钮扣、牙刷、牙粉、呢帽、线毯、绒毯等。其中以棉织品中的线毯和绒毯业务最大,每年营业额约在20万至30万两之间。在辛亥革命期间,呢帽畅销,东林呢帽有存货,仅此一项商品营业额就达5万两。第一次世界大战期间,营业达到鼎盛阶段,年营业额高达100万元以上。与东洋庄中盈丰泰、同丰源并列为第一流的店铺。东林得到迅速发展原因、除与盈丰泰、同丰源有类似的情况外,主要它赊销数额比上述两家还多,赊欠期也较长,但它主要依靠日商放账,对上海银钱业的借款却动用得不多。

1924—1925年间谢崇华投资开发煤矿,成立亚华煤矿公司。结果煤没有开出来,亏损了几十万两,因此急出病来,在病死前结束了煤矿业务,全部料理清楚人欠人债务事宜。东林店务由长男谢仰莘继承,但仰莘亦于1932年去世。乃由谢崇华之次子谢文荣处

理店务。此时谢文荣尚在沪江大学攻读，经理谈庆兰与谢崇华遗族间意见不合，辞去经理职务，同时金贤卿亦退股，只剩顾海珍尚维持合伙人关系，但嗣后顾又遇到自己有关企业上的失败，亦让股与谢文荣独资经营。

九·一八事变后，东林营业不振，半年内维持日常开支就损失达六、七万元。1932年后的2—3年间，每年营业额减退至二、三十万元之间。此时东林虽逐渐以经营国货产品替代日本杂货，但营业额则已显著降低。1934年末以来，一度金融恐慌，市上盛传该号不稳，其实东林在谢崇华去世时遗产尚有20万元，基础尚属稳固。1935年抵制日货运动又趋缓和，但市场疲乏，营业萎缩。此时，谢文荣已毕业于沪江大学，仍经营国产百货商品，以后二、三年间每年仍续有亏损^①。

同丰源东洋庄，该庄创设于1913年，店址在上海爱多亚路（延安中路）春耕里40号，系合资组织。合伙人有：陈志廉出资3万两、毕似莲1万两、张瑞年、凌性高各2,500两、宁波同利生百货店投资5,000两共5万两。陈志廉，1886年生，1903年在宁波成美广货店学徒，1905年被该店派来上海办货，1908年即在宁波自设同生利百货店。1913年才在上海与毕似莲等合资开设同丰源，经理为毕似莲。毕似莲对经营日本杂货颇有经验，总揽店务，营业逐渐发展。1913年创立初年，进货事宜委托在日本开设鸿茂祥东洋庄办庄余芝卿代办，翌年（1914年）就由上海同丰源委派一位姓王的职员驻日本大阪自设同丰源办庄办理进货事宜。上海同丰源经营的商品，都是通过自设在大阪的庄口进货，如伞、钟、棉织品、玩具、化妆品等。同丰源的进货如汗衫、棉毛衫、毛巾、柳腿带、毛绒线等都直接向日本中小型生产厂商订购。有些属于家庭手工业生产的

^① 资料来源：（一）谢文聘（原东林从业人员）访问录，1963,6,27（当时谢文聘64岁）。（二）参阅上海兴信所调查：《中日实业家兴信录》“谢文荣”一版第793页，民国二十五年日文版。

部件组合而成的商品如洋伞等，才向日本批发商社订购。第一次世界大战期间，西欧杂货输入断绝，舶来品市价腾贵，日本商品替代了西方产品，源源输入。在这一期间，同丰源获得了巨额利润。从1913年至1923年10年间该店纯利润达12至13万两。

同丰源主要经营的商品：日本小林贝钮工场生产的贝钮、吉本镜工场生产的各种镜子，由良卫生衣工场生产的卫生衫等制品，都由该店日本办庄向日本各工场直接订购后装运来沪。

同丰源销售对象为四川、汉口、长沙、镇江、南京等长江一带城市的客帮，其次为浙江、江苏两省的客帮，每月营业额六、七万两，年约六、七十万两，估计年纯益在二、三万两。

1927年毕似莲亡故后，由张瑞年继任经理。张瑞年，浙江省宁波人，来上海后，初为同丰源客帮跑街，积累了丰富的业务经验。此外，且为华丰香皂厂、振丰棉织厂大股东。同丰源在历次爱国抵货运动后，逐渐改营国货产品，并更名为同丰源国货号，1936年仍在继续经营中^①。

义生昌东洋庄 义生昌东洋庄为上海人冯莲生独资经营。1917年创设，店铺设在上海法租界兴圣街52号。

冯莲生少年时在江苏省苏州一家麻丝店当学徒。1915—1916年间为百货掮客，经营东西洋货缝衣洋针。为便于对外联系业务起见，以上海法租界兴圣街口金源茂毛线号作为通讯处，专向长沙和汉口客帮推销洋针。第一次世界大战爆发后，德国洋针输入断绝，市价直线上升，于是日本制品的洋针源源输入，在市场上取代了德国洋针。冯莲生适逢其时，经营得手，积蓄了可观的资财，遂于1917年创设义生昌东洋庄。主要经营从日本直接输入杂货。在日

^① 资料来源：

(一)陈志廉访问录，1963年4月3日及同年6月15日，上海市国际贸易公私合营公司联合董事会史料室。(二)上海兴信所调查：《中日实业家兴信录》。(上海の部)一版，第420页，民国二十五年，日文版。

本大阪、东京及其他地方均有直接进货的联络点，销路既广，业务发达。横滨正金银行上海分行以及台湾银行上海分行为其承做押汇的银行。每年营业额约在100万元。1919—1923年，每年营业额达二、三百万元。冯又是汉口的义生永华洋杂货号的大股东并掌握实权。

1919年以后，不断兴起的爱国抵货运动，该号业务已部份地受到影响。1932年上半年爆发的抵制日货运动，该店遭受严重损失，“一·二八”事变平息后，营业状态初见回升，但比最盛时期，已大为逊色。

1932年后，改变经营方针，专门经营国货产品，以适应当时抵制日货，提倡国货的政治热潮。但基于经济恐慌，百业凋落，购买力薄弱，营业不振。

冯莲生在经营义生昌东洋庄过程中，获得了相当的利润。在抵货运动中，逐步转向民族工业投资。如投资于中华制巾工厂，该厂生产毛巾及手帕，商标有双喜牌等，年营业额有10至20万元。此外还投资于久益袜厂，并于1934年以9万元由冯盘入继续经营^①。

锦昶鑫东洋庄 该庄资本主为谢锦昶。创设于1923年，店址在上海金陵街。原系谢独资开设，以后又有浙江省宁波人汤以鏊、汤宸辅父子参加投资，改组为合资企业，由汤宸辅任经理。汤宸辅出身杂货业，有业务经验，遂将店址迁移至上海金隆街金隆里。股东3人出资比例：谢锦昶2万元、汤以鏊2万元、汤宸辅1万元。改组以后，营业范围扩大，营业额激增，在抵制日货运动中，该店自1932年起兼营国产杂货。

嗣后，抵货运动趋于缓和，该店又专营日本杂货，直接从日本

^① 资料来源：上海兴信所，《中日实业家兴信录》一版第565页，民国二十五年日文版。

输入，与东京及大阪日本杂货批发商社以及手工业加工工场咸有联系。销售地区以重庆、汉口等沿长江一带的客帮以及杭州、嘉兴、湖州、宁波等地为主。一年营业额达30余万元，纯利每年1万元左右^①。

鼎昌华洋杂货号(东成永东洋杂货号) 该号创设于1930年，店址设在上海江西路三洋泾桥北侧。

东成永东洋杂货号原系张凤镛等四人合伙组织，1932年股东中一人退股，改由3人合伙，资本共30,000元，计：张凤镛15,000元、朱志芳10,000元、曹士楨5,000元。同时，由于东成永东洋杂货号的号名，有明显经营日货的性质，在抵制日货运动中，对开展营业不利，乃更名为：鼎昌华洋杂货号，但仍以经营日本杂货为主，同时亦兼营一般的西洋杂货。经营的日本杂货主要销售四川、汉口、长沙等长江上游地区以及苏州、常州、无锡等各地，上海本市也有销售业务。年营业额估计在20万元左右。1934年纯益约五、六千元。1935年由于日元汇率关系，日本杂货显著跌价，而抵制日货运动亦转为低潮，日本杂货的销售又得以公然进行。但这时市场购买力低落，鼎昌经营不振。1935年上半年纯利润收益仅三、四千元左右。同年下半年受金融恐慌的影响，营业更一蹶不振^②。

和昌盛东洋庄 该庄创设于1908年，资本金共5千两，系合伙组织，分十股，每股5百两。股东中施本怀占4股，陈源来占2股，余芝卿占1股，其他都是一些零星小股东。余芝卿原为泰生祥东洋庄跑街，尉迟松是账房，泰生祥东洋庄结束后，余芝卿和尉迟松两人都进和昌盛。尉迟松负责业务。余芝卿则在和昌盛入股以后，又到别处开设了一家行号，但终因该店亏损失败，余芝卿才去

① 资料来源：前上海市国际贸易公私合营公司联合董事会史料室访问录以及日本《中日实业家兴信录》。

② 资料来源：同前上海市国际贸易公私合营公司联合董事会史料室访问录及《中日实业家兴信录》有关资料。

日本经营鸿茂祥办庄。

和昌盛进货业务，原托侨日的杨友山代办杂货，陈源来则代办老虎牌火柴、象牌金水。迨余芝卿在日开设鸿茂祥办庄后，杂货、火柴、金水等货，就全托余芝卿办货了^①。

鸿茂祥办庄余芝卿，号茂芳，浙江省宁波人，1874年生，1887年进入上海德盛成东洋庄当学徒。16岁学徒期满后到镇江谋生，20岁又回到上海，进德盛成做捐客。时隔不久，余又转入泰生祥东洋庄当跑街，以后又自设永泰祥东洋庄。1904年，因经销火油失败，为躲避债务，余飘洋过海，赴日本谋生，是年30岁。1907年，余芝卿与人合伙在上海开设和昌盛东洋庄（见前），资本共5,000银两，分10股，余仅占1股。嗣后，余芝卿在日本大阪开设鸿茂祥坐庄，除为和昌盛办货外，还替国内百货业东洋庄中的大盛祥、鸿裕、永记等代办日本杂货，业务鼎盛时，每年有400—500万日元的营业额，平均每年亦有8—10万日元的盈余收益。

余芝卿经营业务，不限一格，灵活多样。还包销日货铁锤牌帆布跑鞋和橡胶套鞋。1919年，他又在上海创设鸿裕编带厂，由吴哲生任经理，吴哲生系余的老友尉迟松的外甥。余还经销日本花边，日本武川护谟厂出品的“地铃”牌套鞋，该厂日产量25,000—26,000双，全部由余芝卿的鸿茂祥在日坐庄包销运来上海，通过和昌盛和鸿裕两家东洋庄广为推销。其时，和昌盛的经理是薛福基，鸿裕是吴哲生，在这批套鞋的包销业务中，鸿茂祥发了一笔大财。

余芝卿在他日本大阪居住地附近，以平日积蓄1万多日元买下一块地基。恰值近处要开辟一条马路，价格上涨，余遂转让给熟识的日本商社的跑街小川。小川就在这块地基上，建造房屋，开设了一家叫加当的小银行，小川任支配人（经理）。嗣后，加当银行在当地小银行中也有了一些名望，小川为报答余的友情，在余存入

^① 资料来源：蒋彬贤访问录，访问日期，1993年6月24日。

加当银行6万日元后,就同意余可以陆续向银行透支,开立加当银行远期支票,灵活扩大了资金周转。

余芝卿还在日本做棉纱投机生意,进出数额颇巨。一次因投机失败,亏蚀约30—40万日元,当时日本日元与中国银两汇兑的比率约1日元合3钱2分,约合10万银两。余芝卿拖欠的大多是日本批发商社的货款,日本商社基于经常与余有业务联系,而且在当时遇有日商与华商发生债务纠纷,日商如向日本法庭起诉时,法庭概不受理,而是要求双方和解。日本商社明知余芝卿一时也无法清偿债务,从而接受了余芝卿出立的兴隆票,所谓“兴隆票”,就是不填写兑现日期的远期支票。在这样的情况下,余芝卿背水一战,就竭力推销日本商社经营的各种杂货,迨5年之后,余芝卿不单全部清偿了欠债,还积累了一笔为数可观的资财,成为侨日宁波帮华商的巨富。

1925年“五卅”运动前后,抵制外货的反帝爱国运动浪潮汹涌澎湃,专营日本商品的东洋庄字号业务锐减,余芝卿预感到继续经营日货前途将越趋黯淡,与余关系密切的和昌盛与鸿裕两家东洋庄当然也不例外而营业不振。此时,国内市场上套鞋销路已经打开,而且发展很快,利润也优厚,于是在1928年10月间,余芝卿独自出资8万元筹建大中华橡胶厂,制造“双钱牌”套鞋,产品全部由和昌盛与鸿裕经销,遇有大中华流动资金短缺时,由两家垫付。

1930年底,大中华橡胶厂又投资11万元建立碳酸钙厂和加硫油胶厂。是年,和昌盛薛福基、鸿裕吴哲生鉴于该厂业务发达,遂加入股份,改为合伙经营,资本增为20万元。

大中华橡胶厂是东洋庄转业民族工业的典型,故稍加详述。

在爱国抵货运动的影响下,“双钱牌”套鞋销路很好,出现了供不应求的势头,当时的套鞋已逐渐替代落后的旧式上油钉鞋和木底靴,穿着轻便,响声亦小,深为国内消费者的欢迎。在历次反帝爱国斗争中,进口货受到广大民众的抵制,日货尤甚,而国产橡胶

鞋,往往产品一出厂,就被抢购一空。其时生橡胶原料价格,受“金贵银贱”的影响,连续下跌。1926年,上海市场生橡胶平均每磅售银6钱,到1931年底跌至每磅仅售银1钱,胶鞋生产原料价格下降,成本减低,生产利润步步增加,曾有“一箱鞋子,一只元宝”的说法,换言之,即生产20打鞋子,就可赚50两银子。因此,在1931年,为了扩大经营,并更有利于推销该厂的产品,又吸收了上海、湖南、汉口、江西等处一部份经销商店和个别往来钱庄的投资,改组为两合公司,资本增为110万元,职工增至2,000人,工场占地扩充至30余亩。产品品种亦有增加,发展为:套鞋、跑鞋、球鞋、晴雨鞋、长统靴、热水袋等,成为上海民族橡胶工业资本最厚、规模最大,设备比较完备的一家大型企业。

1932年,大中华橡胶厂受到资本主义世界经济危机带来不景气的影响,胶鞋产量虽较1931年有所下降,但由于该厂资本雄厚和销售网广阔,所以不仅没有亏蚀,而且仍有盈余。1933年,该厂又以10万银两盘进日商泰山橡胶厂,更名为大中央橡胶厂,以4万元盘进春华橡胶厂,更名为春华发记橡胶厂,实际上是大中华橡胶厂的两个分厂。还以8万元在东庙桥路新建了氧化锌制造厂,以15万元在谨记路建立鞋面布染织厂。

1934年,大中华改组为股份有限公司,并将和昌盛与鸿裕两家东洋庄并入,作为大中华的两个发行所。至1936年,和昌盛与鸿裕两块招牌也撤销了。资本也由110万元增至200万元,余芝卿任董事长,尉迟洵焱为总经理、薛福基、吴哲生为经理,薛仰青为技师长。除原来分设在汉口、南京、青岛等地的批发所外,又先后在广州、温州、重庆等处分设批发所,并在上海增设数家零售商店。1937年,大中华又增资至300万元。

1934年冬及1935年春,大中华厂鉴于外货汽车轮胎独霸国内市场,又试制汽车轮胎获得成功。

“八·一三”事变后,余芝卿因过去曾长期侨居日本,深恐被敌

伪胁迫利用而出走香港。并以大中华橡胶厂兴业股份有限公司名义向香港政府注册,上海总管理处迁港,原址改为办事处,余在港遥控,指挥一切。大中华沪地工厂和仓库,分别向德、美驻沪领事馆注册,悬挂各该国国旗,企求庇护。但这种办法,并没有能够起到多大作用。1941年12月,日军进驻上海租界后,对大中华厂从橡胶原料到成品及汽油等,全部实行统制,于是被迫停工。是年冬季,余芝卿在沪病逝,终年68岁^①。

义生号与怡生号办庄吴作镛,字锦堂,浙江省慈溪人,1855年生。其父吴麟初系慈溪县东山头张家村贫农,家里人口众多,生活拮据。吴作镛幼年只在私塾念了两年书,就随父从事农业劳动。1882年至上海城隍庙萃丰香烛店帮佣。业余时间,刻苦练习珠算和阅读语文尺牍。1885年,吴31岁时,香烛业茂生荣店号李遂生建议在同业中推选一人到日本长崎,直接采办东洋杂货,许多店员都存顾虑,惟独吴作镛欣然同意前往。于是,经上海烟纸香烛店同行集资助行。初期,吴在长崎设义生号东洋办庄,开始仅资本1千元,装运一批杂货、火柴之类来沪贩卖。以后,他逐步树立信用,办货数量也越来越大。1887年,吴已稍有积蓄,遂迁往大阪经商。

甲午战争前后,华商东渡日本激增,上海华商在大阪者颇占优势,原来寓居在大坂的一部份侨商移居神户。1889年,吴亦由大阪转往神户,开设怡生号,并在上海开设义生洋行。自上海装运丝绸、皮棉至神户销售,而将日本火柴、蝙蝠伞运沪,发展为经营中日输出入贸易。当时以经营日本火柴出名的义生荣东洋庄老板辛仲卿,亦曾委托吴作镛在日本办货。

^① 本篇主要参考资料:

(一)上海市国际贸易业公私合营联合董事会史料室《蒋彬贤访问录》,1963年6月24日。

(二)李宝森:《大中华橡胶厂厂史》,上海政协文史资料。

(三)中国社会科学院经济研究所主编:《上海民族橡胶工业》,中华书局1979年6月第1版。

1897年,吴在日本创设东亚水泥株式会社,厂址在兵库县尼崎市北初岛町,资本100万日元,吴作镛占股90%以上,产品行销日本国内、中国和南洋各地。大阪有些日本人办的制伞厂、肥皂厂的资金周转也仰赖于吴作镛。

吴作镛以历年经营积累所得等,在1904年日俄战争爆发前,曾购进了很多日本钟渊纺织厂的股票。日本战胜后股票大涨,吴也成为钟渊纺织厂较大股东,顿成巨富。吴曾购买日本国债45万日元,为人瞩目,日本大正天皇曾颁给金质奖章。

吴作镛发迹之后,对祖国家乡兴修水利,创办学校以及救灾善举等颇有贡献。

吴作镛侨居日本神户历40年。1904年,吴50岁时,为了保护他在日本的财产和有利于经营起见,加入了日本国籍,因此,他具有双重国籍。但是,这样做未尝稍减他眷恋祖国,怀念家乡之情,所以深受当地华侨的爱戴。自1912年起,曾任神户中华商业会议所会头,华侨商务总会协理,中华会馆经理人,并在神户捐款创办国文、中华两学校以及华侨病院,造福华侨。

辛亥前后,吴作镛曾热情支持孙中山先生的革命活动,详情请参阅下注有关资料,兹不赘述。

1926年,吴作镛病逝于日本神户。^①

第五目 上海百货业东洋庄的衰落和资金出路

① 本篇主要参考资料:

(一)上海市国际贸易公私合营联合董事会史料室资料《曹钜卿访问录》,1962年2月。

(二)童玉民:《旅日爱国侨商吴锦堂》,原载《炎黄儿女》页44,人民日报出版社1988年7月第一版。

(三)王泰栋:《爱国华侨吴锦堂》,原载《宁波政协文史资料》(第二辑)页112,宁波市政协文史资料研究委员会编。

(四)张黛娜:《移情阁——日本的孙中山纪念馆》,原载《旅游报》,北京发行,1983年9月6日。

(五)《世界经济导报》副刊:吴锦堂纪事,1981年5月25日。

一、历次抵货运动及其对百货业东洋庄的影响：“五四”运动持续发展，运动的中心从北京移转到上海以后，东洋庄百货行业中很多资本家在运动锋芒触及到他们本身经营的商品时，虽处于利害得失的关头，亦鉴于大势所趋，紧缩业务。有的抽出部分企业资金投资房地产中去。东林谢崇华在旧法租界望志路置产约10万元。盈丰泰章瑞峰〔章文瑜〕在上海置有房地产多处，每月月租收入可达七、八百元，徐福记徐云章〔徐宝昌〕在无锡、苏州两地均置有田地、房产等不动产。不过这时亦已有一部份资金流向民族工业，如同丰源投资开设华丰香皂厂等等。也有些东洋庄改营部份国货产品替代同类日本商品。

1925年的“五卅”运动是又一次规模较大的群众爱国运动。上海是“五卅”惨案的肇事地点，声势尤为浩大。上海的民族资产阶级也激于爱国义愤，在工人、学生的影响和推动下举行了罢市。上海百货商业资本家，也一度参加到这一斗争行列中去^①。

经营日货批发业务的东庄洋货公所也通过议决：“本埠老西门东庄洋货公所，现因各界抵制劣货，已在积极进行中，兹为表示一致起见，迭经开会讨论，停止购进日货，昨闻该公所业已议决，所有去岁冬间及今春所定之大批草帽、汗衫等日货，因轮船及转运公司均已停止装载，决定停止起装，以示坚决抵制^②”。同时在交易市场上也布告停止日货交易：“各界反日工作蓬勃，各业的抵货运动均趋高涨，民永里洋货公所素为日商洋行各掮客买卖大市场，近因各界对日经济绝交，亦自动停止日货买卖，各掮客如有私行交易者，

^① 1928年5月27日《新闻报》载：“南京路商业成立抗暴委员会分会，提出对日经济绝交的具体执行措施：（1）已购未售之日货，限阳历3月底售清，过期尚有存货者，由本会负责封存，再议处置办法；（2）本日起已定未到之日货，由各商店设法退还，如不能退回者，一律须向本会限期登记，逾期以私进论；（3）本日后之定货一经报告，由本会调查属实后，呈报总会施行惩戒；（4）冒牌出售之日货，亦由本会审查属实后，呈报总会施行惩戒。”

^② 《新闻报》，1928.5.22。

查出驱逐出会，并在市场上揭贴标语通告，以示坚决，故日来日货交易已完全停止，各捐客均改业西洋货矣^①”。

抵制日货运动的成效，在1925年已显著地从国产商品在市场上取代日本商品的事实中显示出来。某些日本商品已从市场上被大部分驱逐出去；其中有珐琅制品、雨伞、毛巾、棉袜、牙刷等，或部份地受到抵制，如：火柴、化妆品等。中国一些百货（杂货）商品，此时在国内市场上占据了优势的地位^②。

上海百货业东洋庄在以前几次抵制日货运动中，由于时间短，高潮一过，照常营业。但“五卅”运动的抵货，时间长，业务停顿竟达4年之久。售出之货，由于各地客帮也卖不出去，以致放账收不回来，积存在栈房里的存货，日久发生霉变。如盈丰泰经理曹钜卿亲自到江西收账，结果谈判下来，1元只能收还4分，仓存洋伞等霉锈，等于废品。但银行和钱庄的借款要归还，加以店内开支仍要维持，店外还经常有检查日货的团体组织前来封存日本商品存货等活动。同时店内小职员和学徒等出于爱国反帝的义愤，有的也要求老板不要再经营日货业务。在此内外交逼之下，上海百货业东洋庄资金多的号家，多设法将它们的资金转移到生产小百货的轻工产品工业上去。资金短绌的东洋庄拖到最后，就只剩歇业关店一途了。亦有少数几家积累了一些资财后，中途进行各种投机买卖而以致失败，破产倒闭宣告结束。

二、百货业东洋庄资金转移的典型事例：

盈丰泰早在1919年“五四”抵货运动期间，就曾开设华成制罐厂，系合伙组织，资金2万元。以盈丰泰投资最多，约占2/3，其余全为小股东。12月，又开设兴祥棉织厂，也是合伙组织，资金8万元，盈丰泰出资3万元，生产“和合”牌、“牛郎织女”牌汗衫、棉毛

① 《新闻报》1928.5.30.

② 参阅笠原十九司(日本)：《五四时期旧上海民族工业的发展与资产阶级》载《经济学术资料》1981年第5期42页。上海社科院经济所出版。

衫、卫生衫、绒布、手套、运动服、浴衣、绒袜等等。

东林东洋庄在几次抵货运动中，业务上已受到了损失，同时资本主谢崇华看到市面上国货渐多，利润也不差，而且销路也不成问题，所以就拣东林经营最大的商品——线毯，创办了海华绒毯厂。后来又陆续开设了中华兴记肥皂厂、均安毛织厂、锦华锡纸厂、华成制版厂等。后来这些厂由于洋货倾销，工厂亏本，股东闹意见而拆散。1924年谢崇华投资亚华煤矿公司，则因亏蚀过巨而结束业务。

东林的日本办庄“经昌”，实际资本是由谢崇华出资的，而由其弟谢崇敏负责，请史祥生为经理。及后谢崇敏在日本坐庄积聚了一些钱财，准备回来和东林一起，投资锦华锡纸厂，史祥生此时辞职不干，办庄也趁机收歇了。

同丰源东洋庄资本主陈志廉，在1915年就出资开设华丰香皂厂，投资3万元，这些资本都是在同丰源开设后3年内利润所得。1919年秋季又开设振丰棉织厂，系合伙性质，陈志廉投资2万两是大股东。这笔资金是从同丰源和他在宁波开设的同生利百货店分红所得。在1925年以后，同丰源又把资金转移投资开设中国毛纺厂。当时陈志廉就是东洋庄中抵货运动的发起人之一。

当1915年日本大隈内阁提出“二十一条”时，引起全国人民的反对，抵货运动持续达8个月之久。陈志廉事后坦率地承认：“虽然当时提出不做日本货，但暗中还是做的，不过做得少一些”。陈回忆当时参加这一抵货运动的心情，一是：“有人来邀，推托不脱”；二是：“当时年纪还轻，血气方刚，受爱国心驱使”；三是：“如再继续经营日货，则性命不保”。所以，除把资金向工业方面找寻出路外，就逐步改营国产商品。而随着国内轻工业制品的逐渐增多，同丰源经营的国产小百货品种亦逐渐扩大了范围。1919年后，同丰源就将经营范围改为“华洋百货”。1925年后，经营国产百货的比重又大大增加，约在1930年间，几乎完全经营国产货了，但招牌上还

是写着“华洋百货”。一直到解放后，才把“洋”字取消。

昶记东洋庄经理王泮林与日本代办庄鸿茂祥资本主余芝卿、和昌盛东洋庄吴哲生以及柴志生、薛福基等人于1919年合伙开设鸿裕边带厂。至1922年间，由于亏损，改为吴哲生任经理；迨1934年连同和昌盛东洋庄一起并入大中华橡胶厂。

在日本的办庄回国投资工业的有：

日本东洋庄办庄庄客陈仲贤，无锡人，他的父亲亦系早期在日本的庄客。1917年，开设人余袜厂，为国人自己开设用机器织袜较早的一家工厂。手摇织袜机是陈从日本采购来，于1923年装运来上海安装的。专做儿童花袜，当时价格每打二、三两银子，又投资于大中橡胶厂。

合昌号陈源来，1920年归国，在上海周浦开设中华火柴厂。

此外，还有和昌盛开设永和实业社，大慎祥开设利生针厂，巨盛昶开设义和袜厂，华昌开设华昌钢精厂，益泰开设益泰钢精厂等等。

当时百货商业资本流入工业的以东洋庄最为集中，其中大、中型户东洋庄十之八九均有若干资金投向工业。资金除来自商业资本的转化外，亦有股东、经理、高级职员等个人的投资。除独资开设者外。较大型工厂大多是合伙开设，也有二家以上至数家东洋庄联合投资等形式。如盈丰泰和同泰盛合资开设的兴祥棉织厂以及华成制罐厂。刘泰记和荣盛合资开设中华、纯益两个制帽工厂。

当时新兴的橡胶制品工业，其中有一些工厂的原始资本是东洋庄的投资。如鸿茂祥办庄与和昌盛、鸿裕东洋庄，兴办大中华橡胶厂，已如前述。

又如正泰橡胶厂的前身是义昌橡皮制造厂，由石芝珊与刘永康、盛嗣贤、黄剑青等合伙，创设于1927年，资本1万银两，厂设上海塘山路（唐山路）1025号。雇用日本技师足立，工人100余人，开始时日产“八吉”牌套鞋仅200双。

石芝珊是义大东洋庄资本家石文泉之子，曾到日本去办过东

洋百货。刘永康、盛嗣贤、黄剑青都是上海兴圣街(现永胜路)正泰昌东洋庄的资本家。刘永康又是隆兴昌绒线号的老板。他们几人在抵制日货运动中,看到制造胶鞋利润优厚,遂合伙投资开办义昌橡皮制造厂。其中义大占股 1/3,正泰昌占股 2/3。石芝珊担任经理。

1929年底,石芝珊要求拆股,义昌厂改组。

1930年1月,改组为正泰橡皮物品制造厂(即正泰橡胶厂的原名),资本增至 12 万银两,盛嗣贤任总经理,黄剑青任经理,刘永康任督理。同年 6 月,又增资为 18 万两。增添设备,另雇日本工程师川泽吉明,助手梅名重日力、中井政晴。工人增至 270 人,平均日产套鞋 2 千双左右,以“三八”、“大喜”、“万年青”等牌为商标,其中“三八”牌使用半年即停止。因“九一八”事变前后,反日抵货运动高涨,国货遂得畅销。1931年又在上海杨浦区大连湾路(大连路)增设第二厂,并增加布面胶鞋等品种,职工增至 1 千人。1931年年终结账,获利高达 30 万银两。

又如:义生橡胶厂,由义生昌东洋庄资本家冯莲生出资创设于 1929 年,初创时资本 6 万元。厂设上海槟榔路(今安远路)83 号,占地约 3 亩。雇日本技师万田诚作,工人仅 40—50 人,其中日籍技工 6 人,从生产“箭鼓”牌(亦名坚固牌)开始。

建厂初期,因日籍技师技术差,在试制过程中,耗资颇巨,当时最高负债达二、三十万元,可是,在抵制日货运动的有利条件下,很快就扭亏为盈。

1931 年冬,义生橡胶厂又以 6 万元盘进槟榔路上海橡胶厂为第二厂,并开始制造布面胶鞋,继又增资至 12 万元,职工人数亦增至 350 人,旺销季节时,日产最高达 7 千余双。

1931 年年终,该厂 3 年总结账,共获利 18 万余两。

综观以上上海民族橡胶工业中较为典型的三家企业:大中华橡胶厂、正泰橡胶厂、义生橡胶厂。投资于橡胶工业的,都是过去经销过日本橡胶产品的东洋庄。在人民群众掀起的抵制日货运动

中,东洋庄业务一落千丈,资本家迫于当时的客观形势,转而投资于橡胶制品工业,既挽回了利权,又促进了上海民族工业的发展,这种从商业资本向工业资本转化的途径,无疑对当时的国计民生起到了一定的积极作用^①。

投资百货轻工业需要的资金比较少,企业生产工具和生产技术比较简单。例如:生产领带、手帕、内衣等产品,只要购置缝纫机,买进坯布经剪裁缝制即成成品;制造袜子仅采用手摇机(当时手摇机市价每台20元左右)为多,购进棉纱就能生产,化妆品中的油脂、雪花膏、头油等产品,基本上不需要复杂的生产工具和技术,更不需什么机器,仅购进各种原料配制而成。资金周转比较快,容易获得较高的利润,以义生昌东洋庄投资开设的义生橡胶厂为例,1931年资本12万元,每月生产胶鞋1.8万打左右,按当时每打市价12.43元计算,其产值为22万元,月周转率接近200%。百货业东洋庄在商品销售方面积累了一定的经验,又具备广泛的销售网点,投资工业所生产的产品,一般都是本店原来主要经营的商品,例如:和昌盛,鸿茂祥所投资的大中华橡胶厂等,这些工厂的初期产品,全部都由投资商号包销或经销后推销出去,这种情况在当时行业中是十分普遍的^②(参见页599表中103-143)。

三、部份投机事例:东洋庄中积聚了一些资财从事投机活动的有以下几个典型的例子:

“义生荣”东洋庄资本家辛仲卿,镇江人,在1890年甲午以前就开设该庄,经营日本火柴进口时间最早,业务也做得很大,并在日本设“泰昌东”办庄,经销“和合牌”和“红衣牌”定牌火柴,风行一时,长江一带客帮全由义生荣批发出去。出口套做南通出产的棉花,业务也很大。当时请吴锦堂任日本办庄“泰昌东”经理,积聚资财

^① 资料来源:参阅中国社会科学院经济研究所主编:《上海民族橡胶工业》,中华书局1979年6月版。

^② 资料来源:参阅《上海私营百货商业的发生、发展和社会主义改造》一书,页80。

上海百货业东洋庄资金转入工业投资举要 表中 103-143

工厂名称	开设年份	性质	资金来源	投资金额	备注
华丰香皂厂	1915年	独资	同丰源投资	20,000元	
振丰内衣厂	1919年秋季	"	"	20,000两	资金共50,000两
中华火柴厂	1919年起	"	合吕号办庄陈源来投资	150,000元	
中华兴记肥皂厂	"(陆续开设)	"	东林投资		东林在1923年左右
海华绒毯厂	"	"	"		有资产100多万两
均安毛织厂	"	"	"		1925年还存有资产
锦华锡纸厂	"	"	"		20多万两
华成制版厂	"	"	"		
亚华煤矿公司	"	"	"		
鸿裕编带厂	1919年	合伙	日本办庄余芝卿、王洋林、吴哲生等投资	柴志生、薛福基200,000元	于1931年与和昌盛一起并入大中华橡胶厂
华成制罐厂	1919年下半年	"	盈丰泰投资	20,000元	资金共30,000元
兴祥棉织厂	1920年12月	"	"	30,000元	资金共80,000元
义昌橡胶厂	1927年	"	正泰昌刘永康义大石芝珊投资	开创时投资10,000元	后几经改组,1930年为正泰橡胶厂
大中华橡胶厂	1928年	独资	鸿茂祥办庄余芝卿	80,000元	1930年改组为合伙,资本增至20万元
义生橡胶厂	1929年	合伙	义生昌冯莲生等	60,000元	元义生昌独家经销
永和实业社	1929年		和昌盛投资	1月增资至120,000两 6月又增资至180,000两	
正泰橡胶厂	1930年	合伙	刘永康等		
利生针厂			大慎祥投资		
义和袜厂			巨成昶投资		
华昌钢精厂			华昌投资		
益泰钢精厂			益泰投资		
中华制帽工厂		合资	刘泰记、荣盛合资		
纯益制帽工厂		"	"		
燮昌火柴厂			吴锦堂		
合昌火柴厂			吴锦堂父子		

资料来源：外贸史编写组访问资料综合。

约100万两，置有上海辛家花园产业。约在1906年前后，辛仲卿大做日本“三品取引所”蓝鱼牌棉纱投机，结果亏损达150万两。当时辛仲卿本人居住在上海，但经常打电报给日本办庄，电示投机买卖。由于做交易所投机，应先垫付头寸，辛仲卿向上海往来钱庄，拖欠巨款，到最后周转不灵，无法弥补时，只得宣告破产。单就辛家花园产业一处售价就约达40万两，其余现款、地产等凑数归还倒账，而所经营的“义生荣”东洋庄和一度曾赫赫有名的日本办庄“泰昌东”，此时亦不得不宣告同时结束。

日本鸿茂祥代办庄余芝卿也曾因在日本“三品取引所”做投机失败，倒账数字约30万日元左右，按照当时的汇率合起来约有十万两。已如前述。

大盛祥东洋庄日本办庄庄客蔡济云，在1918—1919年间，在日本三品取引所做棉纱投机，亏空很多，他就从日本逃回上海，一走了事。大盛祥为此只得改名为大慎祥，因为再用大盛祥，在日本已经失去信用了。交易所投机必须解现金，所以做投机失败，一般总是拖欠日本洋行或者日本批发行家的款项。蔡济云投机失败后，交易所也吃到一些倒账，但大部份还是倒在日本洋行方面。

鸿祥、荣昶两家东洋庄，也由于鸿祥资本家徐悌祥和荣昶资本家仇荣贵做棉纱投机失败而倒闭，结果倒账都倒在谢崇华身上。鸿祥亏损约一、二万两、荣昶亏损约五、六万两。由于徐悌祥是谢崇华的舅子、仇荣贵是谢的妹夫，都是亲戚。当时只是由于东林谢崇华已有相当实力和地位，否则也要被他们拖倒。鸿祥、荣昶开设的年份约在1912年〔民国初年〕，这两家都是托东林办货的。

永记汪吉生，亦由于做汇票、金子投机失败而亏空倒闭。

四、日商改变经营方式扩大百货销售：1932年1月18日，日帝发动了淞沪战役。上海民族资本主义工业遭受日寇蹂躏，加上日本经济侵略的加深，全市工厂大受打击。同年，中国政府和日本签订了淞沪停战协定，取缔全国抗日运动，上海许多反日组织都被

取缔封闭。按照中国外交部1930年5月6日公告《中日关税协定全文》“在协定生效日起，中国政府将于三年期内维持附表(甲)一、二、三各项税率；并于一年期内维持附表(甲)四项应征税率。”换言之，即在1933年5月15日期满前，日本输入我国62种主要商品所抽进口关税，至多不得超过2.5%，^①为此，日本就利用时机，大量向我国市场推销，同时改变了经营活动的方式。

日本商人这时经营活动的情况和早期已有明显的变化。早期日本百货输沪，很大部份不得不假手华商东洋庄，而当时日本洋行还是采取分散的各自经营的一套办法。但从淞沪战役后，日本在沪经营百货的商人逐渐从过去各自分散经营改变为设立百货商场。采用了资金集中、商品集中，犹如上海大型百货公司的经营办法。统计此时已经开设的有：(1)虹口密勒路吴淞路口的百福市场；(2)北四川路长春路口上海购买组合；(3)法租界霞飞路安乐坊的上海购置组合支店；(4)福熙路同孚路左首的东京市场。此外，据报道，尚有吴淞路文路的大同百货商店及吴淞路鸭绿江路的上海实业百货商店，均在兴工建筑店屋，前者资本50万元，后者资本15万元，而以上四店，亦均资金雄厚，规模宏大，……至11月间，如经变更组织后在吴淞路海宁路转角赶筑的实业百货店，于11月10日完成。……而上海日商联合组织的实业协会，自在北四川路、海宁路转角及霞飞路、南京路、静安寺等各地开设百货商店后，营业甚为发达，每日营业额在万元以上，至于所售各货，悉系日商出品。……”^②

① 武育粹：《我国新税则与对日贸易的影响》，刊载于《国际贸易导报》第2卷第7号页1—16。《中日关税协定全文》载王芸生编著：《六十年来中国与日本》第8卷，页391—398。附录。三联书店出版。1982年4月第1版。何炳贤著：《中国与日本的贸易》，载《中国的国际贸易》页169。商务印书馆，民国二十六年一月初版。

② 《时事大观》页163，1933。1934年时事新报编，又据1934年出版的《上海机制国货工厂联合会刊》一段描述如下：——“九·一八”以来已足三年了，政府命令取消
(下转第602页)

从上述材料来看，此时日本商人的经营活动与初期已有显著的变化。在日本政府大力扶植下，不但企图直接控制中国的批发市场，并还扩张侵入到中国的零售市场；日货的输入量不断上升。以日货胶鞋为例（包括鞋底和鞋跟），1933年输入我国高达5,458,908双（876,020金单位），1934年又上升为：6,717,467双（831,616金单位），增加23%以上，1935年更上升为：8,542,247双（676,455金单位），又比1934年增加了27%以上^①，以上这些数字还不包括武装走私、冒

（上接第601页）

反日会也几将三年了，抵货运动又日趋消沉，最近上海开办所谓：“日本工业出品展览会”；日本商人认为少数奸商暗中贩售仇货后，又可恢复旧观。日本领事馆方面的商务参赞更认为恢复沪战以前市场的时机已到，就拍电日本国内厂商促其从速准备满载而渡，在上海则由仕入案内社者，招集东京、名古屋、大阪各处厂商，作一次商战会议，会议的结果，就决定放弃以前贬价倾销的散兵线式的旧战略，改取团体行动的总攻击战略，以集合的力量在“仕入案内社”的指挥下，一致向幼稚的中国国货工业及盘踞在中国市场上的欧美商品猛烈进攻，非达到独占中国市场的目的誓不甘休。“仕入案内社”的名词，就是贩货指导社的意思，创设至今已有几十年历史，总社设在东京，大阪、名古屋均有分社，上海分社在1934年10月初成立。兹略举内部展览的商品来看：雨衣，在其精印的目录中，其定价还不如一顶雨伞为贵；象现在上海沿门兜售的雨衣批价，每打不过30元，玩具，以赛璐璐与橡胶制品为大宗，参与陈列者有7家之多，内中有呱呱作声的橡皮猫，每打批价为三角五分，而当时在南京路国货公司玩具部里，陈列在柜台上的皮老鼠，每只竟售至7分；珐琅器皿，据系常次郎商店的搪瓷用品，定价低、图案美，也很惹人注目；衬衫、袜子，价廉物美，皮革货物，其定价之廉，与国货几成一与三之比；此外，如理发工具、化妆品、玻璃制品、刀剑、月经带等……无所不有。这些参观者以洋杂货商为最多，这次参与展览的日商均委托仕入案内社代折代行，该社则采取买办走狗制，雇佣间谍性之华员，为之分头活动，招徕推销。

① 胶鞋从进口量来看，自1933年至1935年逐年有上升的趋势，但从进口值来看，则三年中逐年有所下降，尤以1935年为甚，这是由于日货倾销虽然愈加猖獗，但抗日抵货运动的影响也不容忽视。1933年，金单位折合法币1,952元，1934年，金单位折合法币1,867元，1935年1金单位折合法币1,866元。

充国货和不标明国籍偷运进口的数量在内；不仅如此，日帝又不断扩大资本输出，例如：1931年日商在上海已设立的百货工业有皮革工厂3家，投资300万元，热水瓶厂5家，投资额34万元；帽子工厂3家，投资额12万元；肥皂工厂3家，投资额65万元；橡皮工厂3家，投资额40万元，洋伞及材料工厂3家，投资额25万元。到1933年，日商在上海又新开设工厂36家，其中有瑞新制伞厂、泰山橡皮制品厂、冠丽帽厂、金生热水瓶厂等等。

第四节 华棉输日及其他

第一目 华棉输日贸易概况

华棉出口总数，自1868年以来，每年约四、五万担，至1888年，增至20万余担，较早期增长几达4倍。这是由于日本轻工业日趋发展，纺织厂对棉花原料的需求日益增多所致。1905年，华棉输日为74万余担，计11,284千海关两，分别占全国华棉总输出量78.9万担的93%及总值12,029千海关两的96%。以后华棉输日历年数量起伏很大，最低为1920年的22万担，占全国总输出量的58%，最高为1918年的121万余担，占93%，但历年华棉输日均在一半以上。由此可见，在此时期内，日本对我国棉花原料有相当程度的纳胃，1919年第一次世界大战结束以后，日本纺织业精纺产品增多，亟需应用优质长纤维棉花以纺细纱。华棉纤维较短，不适宜精纺细纱，于是华棉输日趋于减少。1931年后，华棉输日虽仍有七、八十万担，但大部份仅用于填塞垫褥、拆换棉衣及制造火药之用，供日本纺织厂用作棉花原料已不多了。另外，在第一次大战以后，我国国内棉纺织业也有了发展，华资及日资纱厂纱锭增多，消耗原棉为数亦巨，所剩可供输出的，为数亦已有限，棉花价格亦较过去上涨，华棉输日相应减少。华棉输出比较表列后：

表中 104-144

全国和上海对日华棉输出数量比较表

单位：担

年 份	全国出口量	上海出口量	全国对日出口量	上海对日出口量
1918	1,292,394	966,181	1,212,554	891,958
1920	376,230	216,219	220,312	77,553
1921	609,481	187,291	561,108	171,665
1922	842,010	279,264	644,385	233,285
1926	878,512	261,671	792,954	240,354
1930	825,545	91,942	664,344	70,977

资料来源：1. 何炳贤著：《中国与日本的贸易》页239—240。

2. 叶元鼎、徐右方著：《中日贸易中之华棉出口问题》页5—7·载《国际贸易导报》二卷七号。

3. 海关关册统计资料。

表中 105-145

全国和上海对日华棉输出货值比较表

单位：千海关两

年 份	全国出口值	上海出口值	全国对日出口值	上海对日出口值
1918	37,887	27,791	35,603	25,650
1920	9,224	4,689	5,793	1,753
1921	16,483	4,834	15,201	4,443
1922	22,861	7,801	17,657	6,525
1926	29,399	8,517	26,559	7,822
1930	26,499	3,107	21,317	21,399

资料来源：同上。

1862—1875年间上海已有经营华棉输日的华商，分长崎帮和横滨帮。长崎帮为公记、大和兴、鼎记、东昌徐、裕和泰；横滨帮为永大裕、同孚、同德、同泰、裕兴、源润昌等。都分别在日本横滨、长崎两地设立办庄，所办输日的都是带籽棉花。据海关统计，1866年仅上海一地，即出口棉花63,546担，其中输出达22,244担。1879

年后，除子花外，市上已有花衣，由花行积满60斤，打成一包，积成一整数后装日销售，供长崎、横滨等埠庄制做坐褥被絮之用。

通州棉花销往日本，约在1885年前后，当时上海一带棉荒，品质不佳，但通州棉此时却是丰收年，品质优良，价较低廉。本花每担市价约银10两，而通州棉每担价仅9两。由上海丁益大花行郑宝恕兜售于日商，运销日本。惟通花每包重180斤，而日商习惯每包为60斤，通花包子大，装运不便，遂改为127斤。此后，通花包即以127斤为规定的每包重量标准。

1889年，中国国内大水为灾，棉花收成不佳。带子棉花，装日后棉花含水过多，都已发热、腐烂发芽，只得废弃不能应用，从此日商拒不收受带子棉花。

1890年，我国棉花丰收，但由于日商已拒收带子棉花，遂拟改办花衣。惟我国当时农村使用的脚踏小木轧车，每日每部轧车仅出花衣四、五斤，不能满足出口需要。这时日商浅田洋行所制造的机器脚踏轧花车，车身约12寸至14寸，与我国旧式木轧花车相比较，具有操纵如意、灵活方便的优点。经该洋行宣传推广后，棉区农户普遍采用。致使市上花衣日多，花价日增，日商采购花衣量亦愈大。继之又有日商中桐洋行，出售轧花大车，每部阔36寸，采用引擎，以蒸汽发动代替人力，称为“火机”，用以轧花，市上称为“火机棉花”。最初，华商汤源记开设纺织新局，装用“中桐^①”式轧车数十部，每日轧出的花衣，除自用外，多余的都销往日本。日商鉴别品质，认为干燥优良，乐于购用，火机棉因之畅销日本。嗣后，又有华商棉利、东京两轧花厂设立，轧制的火机棉花都销售于日本。

日商在我国采购棉花输日，以1875年间的载生洋行为最早。嗣后为三井洋行，继之又有江商、伊藤、日信、武林、安部、东兴、吉田、瀛华、日新等洋行，大小不下数十家。其中以三井洋行在沪经

^① “中桐式”指中桐洋行出售的轧花大车。

营棉业，范围最广，特设一个部门，专营采购华棉业务。因见火机棉花销路广，遂自行设立云龙轧花厂，厂址在上海英租界厦门路苏州河畔。在后又于杨树浦桥堍设下云龙轧花厂，有车约 200 余部，居轧花厂的首位。火机棉花每包重量 125 斤，迨上海设立机器打包厂后，就将火机棉打成每件 400 斤的机包，这样，在装船水脚运费上就较前节省。

棉纱、棉布是日本输华的大宗商品，棉花则是上海输日的主要商品。上海经营花、纱、布的日商，主要有：日本棉花株式会社（日信洋行）、东洋棉花株式会社（东棉洋行）、江商株式会社、益记洋行等。这些洋行的情况简述如下：

日本棉花株式会社，或称日信洋行。设于 1892 年，当时资本额，为日金 100 万元，嗣经累次增资账面至 5,000 万元。在日本及中国重要口岸，遍设分号，在美国亦有分号；并自设轧花厂。在印度亦设有分号，从事布匹的销售。对印度、中国及其他远东地方输出布匹甚多，日华纺织会社亦为该洋行附属企业，在上海设工厂⁴处。

东洋棉花株式会社，或称东棉洋行。设于 1915 年，资本日金 2,500 万元。它的组织机构与日本棉花会社雷同，每年亦输出大量的布匹。1921 年，接手三井洋行的棉业。在美国、中国、印度购进原棉，而以日厂棉货售于远东等地。在上海设有上海纺纱株式会社，有工厂 4 处。

江商株式会社。为日本三大棉商后起者，设于 1917 年，资本为日金 2,500 万元。

益记洋行设于 1908 年间，在 1918 年前后，资本主伊藤益三与日本小山佐棉布出口商发生业务关系，从而从原来经营的杂货贸易中扩大了棉布业务，将伊藤益洋行更名为益记洋行。由于它经营业务的方式，灵活多样，后来竟能与日信、江商齐头并进，日臻发达。

第二目 上海粗绒棉花出口字号举例

永大裕东洋庄初创时早在1864年间,以后不断发展。上海永大裕为总行,行址在永安街同安里。在日本横滨设永大分行,神户及长崎均设永源泰分店,北海道函馆设有源泰分行,大阪则设有永源泰出張所。国内天津设有分行,石家庄设办事处,郑州、洛阳、南通、宁波等地都设有庄口。永大裕系合伙组织,合伙人有:魏光炎(魏当时系横滨中华商业公会会长,三江公所负责人);包振宏(以后为包大全);蔡良玉以及另外几位福建籍商人。总资产约有100万两。永大裕初创时,由陈某主持,嗣后陈某会同他的妻弟包振宏去日本主持横滨永大分行业务,继之又由包振宏的侄子包大全接替,上海则由蔡良玉负责。1923年,日本大地震后,包大全回到上海永大裕总行。

横滨的永大分行,置有房屋;並在横滨海关码头建有自置的仓库,在横滨华人社会中是较有势力的一家。同一个时期内,同业中续有开设的还有同德(主要资方有严奕庄、应坤藩、徐鹤笙等);同孚(主要资方康德生)。同德、同孚也各有资产几十万两。

永大裕早期经营杂粮出口,如豆麦之类,亦出口土产,如桐油、柏油、连史纸等,进口货是海产和百货(百货不自营,仅属委托代办性质),以后主要经营棉花输日。中期经营曾以杂粮为主、棉花为辅。日本的分支机构以横滨、神户、大阪各地主营杂粮和棉花;长崎、北海道(函馆)以经营海产为主。杂粮经营了数年以后,因损失较大,以后才专营棉花出口。

经营杂粮输日受到损失的原因,主要是日俄战争后,上海的日商洋行如三井、三菱、瀛华、中山等都插手经营中国杂粮输日。这些日商洋行凭借日本在华特权,不单在上海收货,还派人深入到东北和内地去采办,把东洋庄收购杂粮的渠道统统揽了过去;同时,日商洋行在运输途中,车船上挂着日本旗,关卡上就立即放行,成本费用反较华商低廉。在掌握国际杂粮商情上,也比华商消息灵

通。这样，进销两头遂被它们所控制。其次，在杂粮商品上，不易保管，受热受潮易于霉变；且破袋造成的漏损，损耗率把握不住。而三井洋行等有自己的仓库堆栈，损耗率就较小。永大裕有一段时期，还经营过从青岛出口花生。花生出口的规格以多少粒花生折合一磅为标准。起初一部分由日商买去后转销美国，后来日商洋行也将该项业务争取过去统归它们自己经营。基于以上各种原因，因此，华商杂粮业务逐年减少，且亏损又大，最后只得放弃不做。

永大裕还经销过连史纸出口，当时日本政府的公文用纸大多用中国的连史纸。永大裕每年销货亦有二、三万两，利润甚厚，以后亦归由日商洋行垄断经营出口了。

永大裕、同德、同孚经营华棉输日时，一般在每年8月处暑后棉花上市季节进行。三家往往合租一艘船，各装二、三千包棉花。从日本驶回上海的时候，回程货以在船的底舱内装载日本海带居大多数，一般可装上5千至1万包。舱面则装日本鱼翅、香菇等比较珍贵值钱的海货，这样，一直经营到1923年日本大地震前，每年营业额约300万两至400万两。

永大裕等东洋庄所以要采取这种装回程货的经营方式，主要为了进出口两头套做，头寸由自己来轧平，不须通过银行办理进口和出口的押汇手续。

在后期，永大裕海味业务也放弃不做了。这是由于永大裕将海味销售给上海海味行家时，在市面旺销时，一般均能按规定的日期出货付款；而一旦市面疲乏时，这些海味行家往往对已认购的海货拖延付款出货，使永大裕资金搁置，利息增加。再如鱼翅储存在行栈里虽不易霉变，但日子一久就生蛀虫。迨以后海味行在出货时，往往用力敲打，降低了份量，对买方有利，亦就是对卖方不利。加上日商洋行的竞争，永大裕不单无利可图，还要冒亏损的风险。为此，永大裕便放弃不做。

1923年，日本大地震，东京周围100里都受到影响。横滨的永

大、同德、同孚三家庄口共20余人，死于地震灾难中的有一半以上。其中，同德经理黄锐昌家属亦在地震中死去，该号生存者仅二三人。同孚死五六人，永大死了一名学徒。三家货物都损毁殆尽。由于同德股东间产生意见，股东徐鹤笙等拆出另设同春恒记，请余格瑞任经理，在日本设恒记行，请在日的魏光炎为经理。严爽庄等则仍为同德股东，而这时同德以戴悦舜为出资最多的大股东，经理改为应坤藩。在日本的办庄用同春牌号，由黄锐昌任经理，继续经营。从当年大地震9月1日开始到当年年底，永大、同春、同孚等业务特别好，棉花价格从每100斤(司马秤)40元涨到100元。杂粮和其他日用杂货以及土产如木炭、席子等都由于受灾后日本人民生活上迫切需要，无不利市几倍。木炭体大质轻很占吨位，所以往往临时租用日本邮船株式会社的船只，永大等合装一船。这些货物装运到日本后，都是直接送到灾区的。因此，永大裕等3家在这种临时性业务经营中，在大地震中遭受的经济损失，大部分赚了回来。

永大裕、同德、同孚等经营棉花的东洋庄，专门装运中国粗绒棉花，运往日本横滨后销售给当地的棉花弹庄，所以又称横滨帮，包装为60斤的小包棉花。

早期装运日本的大多数是上海一带所产的棉花，以后曾改用余姚棉，再后又用天津棉。天津粗棉，其性坚硬，富于弹性，为全国各地产棉区所产棉花之冠，很适合日本人民填塞被褥等的需要。上海市场上的天津粗棉，都系横滨帮从天津运来。每年华商横滨帮装运日本的华棉数量，占输日华棉总数为4成，其余部份概由日商洋行经营^①，日商经营的都是细绒棉花，供日本纱厂之用。由于棉花的品种不同和销售对象各异，日商洋行亦不来插手参与经营粗棉的竞争。

永大裕等三家出口棉花，不接受委托代理业务，全系自营，自

^① 参阅卞元鼎、徐吉方，《中日贸易中之华棉出口问题》，载《国际贸易导报》第2卷第7号，页11，1931年。

负盈亏。粗绒棉花销售对象都是中小客户，一路是日本的贩户，这些贩户很早就和华商横滨帮建立了老的客户关系。名古屋的小型纱厂用电力或人力纺纱的有200多家，几乎都是用这三家供应的棉花，经由贩户贩卖进厂。这些中小型工厂织成的布都是粗布，主要供码头上工人穿用；另一条销路是由贩户贩卖给日本零售店家，实销给用户，嫁女娶妇做衣着、坐垫、棉被等御寒用品。棉花易于保藏，不易变质，日本居民每年需要翻拆“塌塌米”（坐褥），添些新花，所以民间实销生意，经年不断。

1925年“五卅”运动以后，永大裕等海味、百货回程货不做了。它们3家与轮船公司的包船合同，就改订去程尽先装运它们托运的棉花，回程货则由船公司另找货主。船公司基于过去的老关系和业务比较大，也同意按此双方议定办法另订单程包船新合同，但永大裕等棉花单边出口后，不能再如过去装海味等回程货时可以进销两头自己轧平，就必须通过三井、横滨正金、花旗、荷兰等银行承做押汇手续。

永大裕等向外地收花一般在新花上市时派人到产棉区收购，如：天津、宁波、石家庄、上海近邻等地，永大裕在天津中国银行开立支票账户，由于与当时天津中国银行经理林凤苞以及上海中国银行经理张公权都有交情，可以透支用款，永大裕的包大全去石家庄收购新花时，包只带一本支票簿。当地乡绅、字号自会送银两来供包使用，包只贴息打给期票。

同德在天津亦设有庄口收花，并派人到宁波等地去收购。在上海则向义成丰（经理顾文耀，地址在法租界吉祥街德铭里三弄五号、）盈丰等花行收购。同德的营业额，一年亦有500万元左右。初创时资本仅5—6万元，以后增资到10万元，但周转金则有100万元，主要依靠银行的透支。

当时棉花出口包装规格：天津棉花150斤一包，宁波棉花60斤一包。价格：1935年间每担（100斤）约50元，每担棉花的净利约5角

至1元不等。

当时永大裕棉花业务发达，甚至连当时的中国棉业贸易公司也敌不过它。中国棉业贸易公司开设于1930年，地址在上海爱多亚路147号，出资人为史久鏊（海峰）、胡筠庵、张公权、张雪春、荣宗敬、贝淞荪、金润泉等。主要业务系经营国产棉花、棉布的买卖，成绩良好。1934年起业务遭受损失，一蹶不振。

永大裕经常利用商业密码电报，以掌握棉花买卖的市场价格，并及时与分支机构互报当地花市行情及国外电汇价格，然后结合先令时价，银两价折合九八规元来合计成本，以定进价和售价。一般还将水脚、税款、开支、外费等合计在内，再算上利润，以决定取弃。在分析商情时还要结合预测天气变化，政局变化，生产变化等一切可能发生的有利和不利因素。但即使这样，在实际交易时仍互有盈亏。

1931年发生皇姑屯事件，继之东北沦陷。永大裕等货源受到严重影响，出资人都无意继续经营而拆股。当时永大裕尚有100万资金就此分散，永大裕设在日本的庄口，亦由驻日人员自立门户。

1932年由包大全等集资另组永大裕生记，上海方面由包负责，日本方面由包的姻戚负责，仍经营棉花业务，但已大非昔比^①。

第三目 上海经营日本纺织五金进口的华商东洋庄

在第一次世界大战前后，上海华商设立的纺织厂已颇多，为了供应这些工厂添置纺织五金零件的需要，上海经营日本纺织五金进口的华商东洋庄，也先后设立起来。其中以东来纺织五金号开设

① 资料来源：

（一）《包大全访问录》：1964年1月9日，上海市国际贸易公私合营联合董事会。

（二）叶元鼎、徐右方：《中日贸易中之华棉出口问题》载《国际贸易导报》二卷七号。

（三）海关关册统计资料；上海日本商工会议所：《上海输出入明细表》；蔡正雅、陈善林等：《中日贸易统计》。

最早，继之有东泰丰纺织五金行、协昌兴行、慎亨华行等数家。日本的供货单位如日本大阪大西商店，专营日本纺织五金零件，如各种规格的梭子、打手棒，钢丝综、刺毛布、钢丝针布等，对华商生意比较迁就。其次如大日本纱管厂，则专门经营各种不同规格的纱管。押汇手续多数委托住友银行办理。但上海东洋庄经营日本纺织五金的进口额，在整个日本纺织机器输沪总额中，所占比重很小（这是由于东洋庄仅仅经营一些纺织机器上附属部件或零件，还不具备输入日本全套纺织机器设备的条件，且户数不多，业务零星，兹将上述四家出资人及店址列表如下：

上海经营日本纺织五金进口的华商东洋庄

东来五金号	宋静斋等(合伙组织)	北苏州路沿岸
东丰泰华行	住友三(独资)	苏州路 415 号
协昌兴行	林元卿、林明卿、林奕卿(合伙组织)	旧租界爱多亚路
慎亨华行	沈宗铭	海宁路河南路

东来纺织五金号简介

该号创设于 1915 年前后，系由胡逸生、宋静斋、陈清培等人共同出资组成，资金不到 1 万元。店设北苏州路（前市商会西首）。最初由陈清培任经理，胡逸生、宋静斋任副经理。1920 年前后，陈清培因另设东华行于北山西路，乃由胡逸生任经理。至 1932 年胡年老告退，由宋静斋任经理直至 1956 年公私合营。

东来纺织五金号主要业务是经营纺织厂用各种纺织机附属五金零件，如梭子、纱管、钢丝综、钢扣、纱锭、针布、白呢、钢丝针布、钢令圈等。这些商品，在当时国内都不能制造，所以都由英、日等国进口。迨第一次世界大战起，英国来货断绝，绝大部分商品系由日本进口。此时东来在日本大阪设立办庄负责进货事宜，向日本有关商行及纺织机械制造厂采购商品。在大阪坐庄的负责人起初是华正阳、贺锡钦。后华因病去世，贺锡钦回国，由唐祥和继任。

当时由于日本帝国主义军事侵略我国的事件不断发生，中国人民反日抵货浪潮亦一浪高过一浪。东来纺织五金号在客观形势下，益感不易继续经营，乃于1930年前后在虹镇二道桥附近开设大来梭子厂，由日本回国的贺锡钦任厂长。但当时国内尚无这类机器设备和技术力量，所以该项设备仍由日本引进，并请日本技师指导生产，连制梭用的柿木，栗木等原料亦从日本装运来沪。大来梭子厂为国内制造梭子最早的一家工厂，产品受到华商织布厂的欢迎，继之又创设金成钢扣厂，厂址在北苏州路，负责人为胡东塘，制造钢扣用的扣片。嗣后再创设大来纱管厂于闸北青云路，负责人为胡良德。此外又设立制造纺织机上各种零件、弹簧及皮件的工场。这些工厂创建后，东来纺织五金号逐渐形成了自产自销的局面，大大缩减了该号从日本的进口，大阪坐庄的作用也逐步缩小。至“八·一三”前后，坐庄终于正式结束。

东来纺织五金号有30余年历史，它由经营商品进口逐步发展为自产自销，从商业转变为工业，有其积极的一面，并且亦取得了一定的成功，但如以当时客观的条件来看，东来纺织五金号创设最早，历史最久，既有一定的实力，又有良好的信誉，然其生产情况，远未达到应有的成就。这是由于在经营作风及经营管理等方面，还流于保守和老式的一套管理制度，使它在发展上有着很大的局限性。^①

东泰丰东洋庄简介

该庄系经营纺织机器及附属零件的字号，1914年由任友三独资创办。开设在上海苏州路415号。营业范围比东来大。

任友三，浙江省宁波人，1895年生。原在日商三井洋行机器部当职员。三井洋行机器部以经理英国泼拉脱纺织机（PLATEBROS.）、英国玛若泼拉脱染整机、日本丰田式纺织机以及丰田式织布机为主要业务，兼营纺织机器的附属零件。任友三

^① 资料来源：东来纺织五金号宋静斋后人宋怀岭提供情况，1984.9.20。

在该行负责联系中国纺织工厂,与各厂的经理、厂长关系很好。三井洋行有一家大日本纱管厂派有驻沪代表,即所谓“出张员”与任相处融洽,恣愿任自己设一机构代其推销。于是,任友三一方面仍在三井工作,一方面在欧战前自设东泰丰号专销纱管,以后逐步经营其他纺织机器附属零件,并向三井洋行订购布扣、钢丝综、皮棍、钢丝针布、打梭棒等。

经营三、四年后,营业逐步扩展。同时任友三有一位亲戚,在大阪开设协昌兴东洋庄,任就托该庄办货。任友三此时也经常去日本与日本制造纺织机器附属零件的工厂联系业务。起初,这些工厂要任支付现款,后来交易多次,可以放账赊买。以90天期限的D/A(承兑交单押汇)支付货款,押汇一般由上海住友银行支店承做。这样资金周转愈感方便,非但不需垫款,还可利用押汇到期前的款项放在其他业务上进行周转。

1927年,东泰丰在大阪自行设立办庄,就近直接向工厂订货。营业范围也从经营纺织机器附属零件扩展到经营纺织机器,如日本制造的漂染整理机,远洲式布机、共立式摇纱机、纡子机等。上海如达丰染织厂、申新纱厂、无锡丽新纱厂均委东泰丰代办各项机器,任为此每年多次去日本采购。任友三经营纺织机器及附属零件经验丰富,且精通日语,其时,纺织五金零件品类众多,更换频繁,而同业不多^①,带有“暗行生意”性质,任友三逐渐发家致富。

东泰丰在抗战前业务已逐渐收缩,职员纷纷脱离该号,自立门户,如章谦浩、高增瑞等开设联义号东洋庄等。

任友三又曾创设泰昌肥皂厂,由于制皂经验不足,于1931年闭歇。此外,还投资兴业制铁厂,厂址在上海海宁路349号。

1985年,任友三在上海病逝,终年90岁^②。

^① 纺织五金业没有自己独立的同业公会组织,一起参加内贸的五金业同业公会。

^② 资料来源,任友三:《东泰丰概况》未刊稿,1964年2月28日整理。