

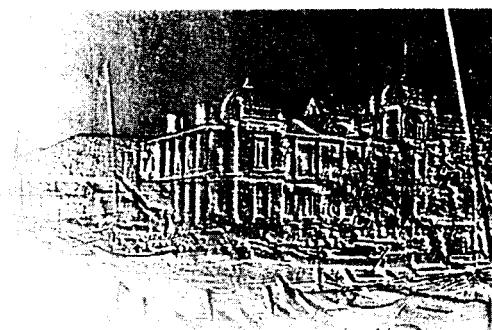
国家清史编纂委员会·编译丛刊



【美】罗威廉 著 江溶鲁西奇 译 彭雨新 鲁西奇 校

汉口：一个中国城市的商业和社会（1796—1889）

HanKow:
Commerce and Society
in a Chinese City,
1796-1889



总 序

纂修清史是我国新世纪标志性的文化工程，它包括 3 000 余万字的清史主体工程及文献、档案整理和编译工作。广大史学工作者正以高度的民族责任感和历史使命感，努力做好清史编纂工作，科学总结历史经验，继承和弘扬民族优秀文化，为建设中国特色社会主义服务。

世界各国从分散发展到趋于一体，大抵从 15 世纪、16 世纪开始，直至 19 世纪末 20 世纪初，形成了资本主义的世界市场和世界体系。清朝从 1644 年到 1912 年共延续了 268 年，这是世界历史发生深刻变化的重要的转折时期。在这个特定的历史条件下，清王朝却依然以“天朝大国”自居，闭关自守，使封建社会的中国越来越落后于西方资本主义国家，在洋枪洋炮面前不堪一击；西方列强用大炮打开了中国的大门，使之沦为半封建半殖民地国家。在 18 世纪世界历史的大变局中，康乾盛世不过是中国封建社会“落日的辉煌”，而到 19 世纪中叶鸦片战争后，清朝日益衰颓，已奏起了“落日的挽歌”。因此，研究清史，确定它的基本内容，以及确定研究它的基本理论、原则和方法时，不能脱离清王朝社会发展过程中世界正在发生深刻变化的广阔的社会历史背景。

在编纂清史时要有世界眼光，这已是广大史学工作者的共识。不仅要把清史放到世界历史的范畴中去分析、研究和评价，既要着眼中国历史的发展，又要联系世界历史的发展进程，而且还要放眼世界，博采众长，搜集和积累世界各国人士关于清代中国的大量记载，汲取外国清史研究的有益成果，为我所用。正是从这一基本认识出发，国家清史编纂委员会决定编辑出版“国家清史编纂委员会·编译丛刊”（以下简称“编译丛刊”）。

清朝建立之初，曾和世界各国保持一定程度上的接触。后来中国的大门一度被关闭而后又被强行打开，这期间，外国的传教士、商人、外交官、军队、探险家、科学考察队蜂拥而来，东方古国的一切都使他们感到惊奇。基于种种不同的目的，他们记录下在华的所见所闻。这些记录数量浩瀚，积存在世界各国的图书馆、档案馆、博物馆或私人手中，成为了解清代近三个世纪历史的珍贵资料。由于西方人士观察、思考和写作习惯与中国人不同，他们的记载比较具体、广泛，比较注重社会的各个阶层各个方面，因而补充了中国史料记载的不足。“编译丛刊”将从中选取若干重要资料译介给国内的读者；对早年问世的具有开拓性、奠基性价值，但不为中国学术界所熟知的作品，我们也将同样给予关注；此外，对反映当代国外清史研究新的学术思潮、前沿问题、热点问题和重要成果的学术专著，“编译丛刊”也将及时地介绍给中国学术界。

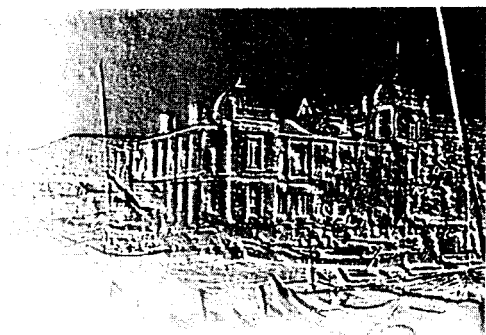
从中国史学的历史与现实出发，有选择地介绍国外新史学的一些理论与方法是必要的。如西方历史学家提出，第二次世界大战后，“历史学的界限变得越来越模糊了”，主要是强调扩大历史学家的视野，拓宽历史研究的选题；又如提倡“自下而上的历史学”，努力将社会精英的历史变成社会大众的历史，将千百年来隐藏在历史幕后的社会大众推上历史的前台。此外，在第二次世界大战后历史研究整体化趋势的推动下，出现了一系列历史学分支学科，如社会史、人口史、民俗史、新经济史、新政治史、心理史、社会生态史、环境史、妇女史、城市史、家庭史等等，对于纂修清史有一定的借鉴作用，这些都将在“编译丛刊”的作品

中有所体现。

人类的文明史就是一部不同文明间不断交流和融合的历史。任何国家的文化都是通过与异质文化的对话和交流获得营养，从而不断发展壮大。纂修清史必须排除闭关自守的文化排外主义的干扰，破除中西对立的僵化思维方式，以开放的胸襟、兼容的态度和科学的精神对待国外清史研究的一切成果，因为它们既是“中国的”，也是“世界的”。愿“编译丛刊”在新世纪中外文化交流的广阔背景下，作为一座科学的桥梁、友谊的桥梁，为纂修清史做出更多的贡献。

于沛

2004年5月



代译者序

1984年美国斯坦福大学出版社出版的罗威廉教授新著《汉口：一个中国城市的商业和社会（1796—1889）》是一本对19世纪汉口商业经济有着极丰富内容和独到见解的权威著作。该书的重要贡献，除细致阐述汉口作为商业中枢对有关地区各种商品集散转输起着总揽大局的作用以外，特别对商业行会的发展作了详尽的论证与精辟的分析。该书分上下两部分：第一部分的标题为汉口“商业中心”，分章叙述1. 19世纪的汉口；2. 汉口的商务；3. 盐务贸易；4. 茶业贸易；5. 汉口的信贷与金融；6. 政府与商业。第二部分为“城市社会组织”，分述7. 乡籍在一个城市外来客民中的意义；8. 行会结构；9. 行会职能；10. 行会与地方政府。本书的书首有城市研究理论的导言，书末有汉口商业行会形成了政治力量的结语。

此书之所以选择清嘉庆元年（1796）至光绪十五年（1889）为起讫年限，是因起点年为兴盛的乾隆时代的结束，而接下来的嘉庆、道光期间汉口的商业却有着继续前进的势头；至1889年为止则因这一年改革家张之洞就任湖广总督使武汉在兴办工业的形势下发生了变化，而在这中间的93年便是汉口作为商业大城市在

原有经济机制下继续运转。其间太平军三次进军汉口，但不久即告恢复；1861年汉口对外开埠之后也在一段相当长的时间内对汉口商业无重大影响。那么，在这93年之中汉口原有机制是否发生变化呢？作者的回答是肯定的。他认为，商业行会是推进汉口稳步前进的车轮，行会以其旧日的胎体孕育着其有生气的萌芽，在调整原有机能、充实内部力量之中步入了时代的轨道，这就是本书着重于商业行会叙述的特色。

对19世纪汉口商业城市历史地位的基本估价，在西方学者中存在着两派不同的看法：一派以欧洲中世纪城市居民区发展所形成市民自治的“都市团体”为模式^①，认为中国城市并不曾有过相同的政治制度和社会结构；中国城市主要是适应行政管理需要的产物，其作为地方政府所在地和军队驻地的政治作用一直是首要的；中国城市的兴盛主要不是依靠市民在经济政治上奋发进取精神而是依靠行政管理。在这些基本性质上，汉口当然也不例外。另一派则认为近代商业发展所形成的商品集散中心，推动着城市与周围乡村之间、大中小各层次城市之间以及远距离大城市之间的商品交流，从而加强着日益频繁的商业组织联系；商业团体为着本社团利益不能不考虑对方的利益，有必要订出本社团共同遵守的法则，建立在确信合理的有秩序的市场基础上的质量管理，集体抵制对本行业有损害的外来压力（包括当地政府），并共同担负应分摊的当地社会公共事业的责任。这样，商业团体实际上进到自治政体的境界。这就是社会学者施坚雅（G. W. Skinner）用“中心地方”理论以研究中国城市的基本观点，罗威廉正是弘扬这一派理论体系的杰出者，他以明显实例推重汉口行会组织的先锋作用，驳斥着韦伯（Weber）等人的论调。

^① 这一派有名的学者马克斯·韦伯认为真正的城市要把自己看做一个“都市团体”，必须在商业关系方面显示出一个整体所具有的特征：1. 城防；2. 市场；3. 自己的法庭以及至少有部分的自治法律；4. 联合公会组织；5. 至少部分自给和独立。这样就有了市民参与选举所产生的权力政府。（Max Weber, *The City*, pp. 80~81）

(一) 从同乡会到同业行会

汉口雄踞江、汉汇口，同时又是数千里长江的水道中枢，因而显得商业地位特别重要。至清朝初期它已是一处有名的商业城市。但是它在行政区划上不过是汉阳县的一个镇。在商业发展中，这个镇以营业放任招致了大量外来客户，在 19 世纪这一时期中，外来户约增至占总户口的 70%—80%，而堪称汉阳本籍在汉口营业的土著户则不过 20%—30% 左右。在来汉经商的客籍户中，由于商业经营的关系复杂以及商业竞争的激烈，他们为了本身利益起见，认为有加强同本籍在汉商户相互关切的必要，因而当康熙中期政局稳定之后，汉口客籍同乡会组织的建立一时竞相成风，以后仍继续发展，汉口成了数以百计的同乡会商业活动的集中舞台。

众所周知，同乡会对流寓他乡的客户具有不可阻挡的吸引力。同乡人有着相同的乡音乡俗以及相互可以攀连的远亲近戚或世代友谊的关系，甚至原不相识的人只要是他乡相遇的同籍，便有一见如故的缘分。因此，凡遇到某些困难特别是营业亏损、金钱损失的时候，总会首先想到同乡人的可能帮助，甚至推荐业务上的助手和委托代办某项任务，也都不会不考虑同乡中的可靠朋友。这就是汉口这个商贾云集之地同时也是同乡会荟萃之区的原因。罗威廉指出：“老家观念巩固了商业团体，包括从批发商的公所到船员、船队、码头工人、建筑工人以及仓库职员之类的团体”；“汉口同一地区的人在生意上互相依赖和联系构成了由一定的同乡团体建立起来的地区之间的贸易网，地方产品和服务的专业化为其特征，甚至商号之间经营的产品互不相干也可以从同乡关系提供信贷的援助”^①。

同乡会几乎都把“同乡”定为吸收成员的标准，但各个同乡会所选定的“同乡”往往大小各异。一般以一个县的籍贯为范围，由于会员专业性不同，某一个县在汉口的寄居人可能组成几个行会，例如湖北黄陂人就在汉口组织了几个行业会馆，即是以行业

^① 原著第七章《乡籍在一个城市外来客民中的意义》。

为主而接纳本籍的同乡为会员，若行会所涉及地区更为广阔，则更有包含多种行业的可能，于是以行业为主组成行会有时并不考虑是否同乡而只是以同业为准。行会分成两个系统：同乡和同业。当然最好是既同乡又同业，如以特产为专业经营的行会（如湖北咸宁县的七个茶叶商店全销本县产品），以手工业产品推销为主的行会（如江浙各处各有特色的丝绸业），那样的结合会更显得巩固而持久。

商业行会以商业经营为主旨，行业性质是突出的。然而除了单一组织的结合外，更有多重的组织。多重组织所连接的地区和专业范围愈宽，则所包容的有机体愈复杂，例如山西和陕西人共同联合组成的“山陕会馆”包含 23 个成员帮，这些帮有的按籍贯建立，有的按共同贸易行业组成，有的则在同乡同行业结合的基础上形成。山陕行会将众多的行业结合起来，使它们自行调整营业、打开商品流通渠道并解决内部纠纷等等，当然有利于商务的前进，特别是它们同家乡生产者建立了密切的联系，从而也有利于生产的发展。^①

以行业为主体的行会组织，既不以同乡籍贯为入会条件，同时也就尽量地接纳着本行业的各个个体户，以至形成一种声势，即凡同行业的非加入同一组织不可，由于这样，行业的基本力量也就显示出来。以米业为例：

汉口米业公所建于 1678 年（康熙十七年），是汉口第一个行会（也许是全中国第一个），其经过当地政府审批的规章是这样开头的：

我等从事粮食经纪，管理汉口米市，需有会议大厅
供召集会众以商议米市规章，否则意见不一，度量无统一标准，我等将难以履行职责。而米为人所必需，若度量不一，将何以出示检查纪录，更何以见信于人？故此，我等会集订出度量准则，并将定期检查以昭郑重。^②

^① 据原著第八章《行会组织》内容摘编。

^② 原著第七章《移民城市的地方来源（外来人口的原籍）》转引自根岸佑：《买办制度的研究》，183 页。

当时当地官府对米市建立并不支持，米市经纪人经向上级指控，坚持成立了米粮公所，并因有了统一度量而米业有正轨可循，显然是一次进步。

汉口商人行会对 19 世纪的商业发展起着怎样的积极作用呢？书中举出的几个有代表性的实例说明着几方面的实质性问题。

（二）为了解决同业间利害冲突而扩大行会——以药材贸易行会、木材贸易行会为例

药材贸易行会^①——汉口药材行业是随着明清之际汉口几经兵燹之后的恢复而发展起来的。首先占上风的是四川药材帮，次为河南怀庆帮、江西帮、浙江宁绍帮、陕西汉中帮等。他们为了垄断某些药材，在太平天国战后汉口重建期间贸易自由发展的气氛中，展开了尖锐的斗争。首先挑起矛盾的是江西会馆，它以营业实力让河南的禹州药材产区拒绝怀庆会馆，西安产区抵制汉中海馆。怀庆和汉中海馆于是采取联合行动，把其本地产的药材扣留起来不卖给在汉口的江西买者，而这些江西人针锋相对地给那些禁止别人进入药产区而自己把药拿往汉口市场去卖的同僚施加压力，不让他们卖给怀庆和汉中商人。实际上，怀庆和汉中商人还是从造成这种局面的江西会馆手中强行索取补偿以弥补他们所遭受的损失。像这样以牙还牙的斗争，怎不导致两败俱伤的结果！在大家都感到必须停战的情况下，1820 年 3 月所有活跃在汉口的药帮商人聚集于药王庙，草拟了一份详细的贸易总章，还列了一个细目表，标出在汉口市场上销售的 34 种主要药材，并按照药的产地分门别类，各种药名后附有 11 条贸易管理细则，其中包括药物出售装箱的型式、出售的约计单位重量以及被允许的差额百分比，规定买者和卖者应按价额付出的百分数作为牙行应拿的佣金等等。汉口全体药业商人必须服从以上各条。1820 年创立行会后的三年里，各省药材行会的首领都在药王庙聚会一次，讨论如何修改他们的规章以及度量衡和价格标准的详细条款，选出一个与

① 原著第七章《药材贸易行会》，273～276 页。

当地政府交涉签订合同以及与其他行业领袖交涉日常商务的正式代表（首事）。这样，汉口各帮药材业得以在统一的意志下共同前进。

木材贸易行会^①——19世纪中期，汉口木材市场出现了激烈竞争的场面。清朝初年，江西商人将贵州优质木材贩来汉口出卖，随后湖南人从湖南水路运来竹木销售。1769年汉阳江岸出现了一长条沙岸，即后来的鹦鹉洲，这沙洲很快成了最好的木材市场，因为满载木材的大船不容易在汉口停泊和卸货，而在此则容易得多。到了19世纪40年代鹦鹉洲成了中国最大的木材交易市场，特别是太平天国战争结束之后，清政府要建水师舰队，加上海运大规模建造船只，使鹦鹉洲的木材需求量达到了空前的程度。

武汉木材贸易的历史记载着主要的三个行会之间的冲突，偶尔还有暴力发生。首先到汉口的是江西的两个商人行会：“江西帮”和“黄帮”（黄帮是由原籍江西后来移居湖北东部黄州府的商人组成的）。直到19世纪中叶，当汉口木材市场被鹦鹉洲这个附属木材市场挤垮之前，这两个行会一直主宰着汉口木材贸易。可是，湖南人抢先进入了鹦鹉洲而获得了垄断权，江西和黄州行会无法挤入。当时另有汉水流域的“汉帮”，他们在木材贸易中隶属于江西和黄州商人，他们幸免垮台的命运，并设法增加了他们在汉口市场的重要性。

太平军战事平息之后，随着木材市场的重新开发，鹦鹉洲上建起20多个湖南会馆，1865年湖南木材商人联合建立“两湖会馆”，它在以后的几十年逐渐提高了地位，于1875年和90年代初两度重建和扩建。当湖南人正在逐步踏上新台阶时，湖北汉帮商人瞅着日新月异的武汉木材市场也想重新涉足。70年代初他们到汉阳府衙门去控告湖南人，说鹦鹉洲不该由湖南人霸占。汉阳县长认为这是当地社团对外来社团的起诉，他强调既然鹦鹉洲是汉阳县的一部分，而且汉帮大部分由汉阳的商人组成，则所有的或大部分的商业贸易应该转给他们。他进而对湖南人实行经济制裁，

^① 原著第七章《木材贸易行会》，269～273页。

指责他们长期排斥当地商人的做法。湖南人不服气，求助于他们的两个在国内有突出地位的同乡曾国藩和左宗棠（他们都有亲戚在木材商行）。在曾的要求下，湖北巡抚干预汉阳知县的决定，做出折中裁决：木材经营和运输权仍归湖南人，因为大量木材从湖南几条水道的上游采集和搬运前来，不能否定他们的作用。而同时，汉阳是东道主所在地，所以将牙行（经纪）的美差交给汉帮。接着，湖北商人开始申请经纪业执照（牙贴）并在鹦鹉洲建了商行。作为调解人的曾和左还提出让汉帮商人加入湖南的两湖会馆的办法，于是两湖会馆实际上成为武汉木材市场的第一个包括不同地方来源的贸易组织。曾和左对 1875 年重建会馆大厅慷慨解囊，试图通过这来减轻由于他们放松了会馆成员标准而产生的强烈反对情绪。此后湖南湖北的联盟也曾经历了一些动摇时期，但一直保持到清末。就这样，在药材和木材贸易中，采用了全行业统一的规章制度，建立生产、收集、分配网，随后制定一系列措施解决各网络间不可避免的争端，为太平天国战后武汉的重建增添了一股推进的力量。

（三）为了茶贸的共同利益而组成的茶业公会^①

茶自唐以来一直是重要的国内商品。后来因与边疆民族交易，建立了由国家控制的“茶马法”贸易关系。18 世纪末，清政府对俄国开放茶叶出口贸易，19 世纪中有很大的发展，两湖茶叶由汉口上溯汉水，转陆运，从蒙古以达俄境，俄商几乎垄断了两湖茶贸。1842 年前少量茶叶对欧洲市场的出口，则是通过广州港口的外轮货运。1842 年五口通商时期，中国对外贸易重心移到上海，上游茶产区逐渐与汉口市场连接，但直到汉口开放商埠之后，两湖茶叶才真正开始在国际贸易中享有盛誉。自那以后没有几年工夫，英国在汉口的购茶贸易迅速居于主要地位。但贸易并非一帆风顺，而是在中英双方商业利益矛盾之中，经过中国茶商们与英商的百般周旋，才越过各种阻碍以继续前进的。

① 原著第四章《茶叶贸易》，122～157 页。

茶叶贸易是季节性的事务，一般是两次，偶尔有三次。第一次在五月末或六月初，第二、三季是在这之后的每两月一次。西方茶商不在汉口留住，只在茶季来汉，随后即回上海，他们与所雇的中国代理人（主要是广东人）签订合同，让他们到乡下去购茶；但大多数商行则依靠汉口的中国大茶商和经纪人管理的集散网络组织。中国的大茶商，即茶庄，依靠散在各茶区并巡回了解各处情况的茶客与茶农散户或“山头”紧密联系，将茶农生产情况向茶庄报告并将样品送交茶庄。有的茶庄经营经纪业务，与外商的代理人——买办打交道，买办从外商领得资金，交茶庄转给茶客以至茶客向茶农订货，然后茶叶经相反的方向卖给买办。经纪人是华茶外贸的总汇商，除向买卖双方索取佣金外，要负责双方交纳地方税以供当地官军反攻太平军的军费需要，这是经纪商得到官府支持的缘由。

1861年汉口开埠，英商来汉贸易，第一件麻烦事是合法的经纪人问题。当时汉阳县县长为了征税的方便，奉命向中国商人发出一项声明，命令他们将所有的茶叶运到汉口存入一个获得官方批准为经纪商的姚协兴“红茶行”，然后按到货的次序出售并交纳地方税“厘金”。英国领事金格尔（A. Gingell）坚持反对意见，认为这是1840年以前“公行制度”的翻版。汉口的中国官方采取了暂时妥协办法，指定只对中国卖者一方收取厘金和佣金。于是这年的汉口茶叶外贸，仍按照中外商人自认为合适的方式继续进行。

随后，总督官文奏请在汉口设海关，在英人控制之下征收进出口货关税，并由厘金局征收一种代替各项地方捐税以便外商的子口税（为进出口税的一半，即从价征2.5%）。这样，汉口茶叶外贸在损害中国利益的税制下继续进行。许多在汉口的外国茶商既不讲道德，也不负责任，做了许多骗人的生意，英国领事及海关官员一般都是外商的亲戚朋友，纵容外商的欺骗行径，据说：“几乎每一个外国货栈的衡器（砝码）都不一样”。有的英商为了贪求利润，大量收购茶叶，欠付货款，或向西商中商贷借资金，过期不还。例如1867年英商麦克勒（Mackeller）公司因盲目经营、管理不善而被迫关门，留给中国债权人一笔高达30多万银两

的欠款。英国领事根据英国破产法对麦的经理给以从轻的处罚，但麦克勒私自与西方债权人达成偿还债款的协议，而对中方债权人则采取搪塞的态度。这就激怒了中国茶商们，他们联合一致，抵制麦克勒所偿付债款的两个外国商行购买茶叶^①。此次事件虽小，但说明了华茶商会联合行动的意义。

华茶商会的实力在茶庄。大茶庄在茶叶生产季节，派出自己的雇员到茶区设点收购茶叶，或从茶客手中购进，将汇集起来的茶叶，经过筛选之后，再行烘烤，然后把它们分成有特色的产品，最后贴上该茶庄的商标以卖给外商的买办。大部分茶庄是由广东、宁波或山西商人所设立，在旺季约有二百个大小茶庄活跃于汉口市场。在60年代，汉口有六个茶帮，每一帮都依各省界限而建，它们分属于湖北、湖南、江西、广东、山西和安徽，包容着各色的茶客与茶庄。当时在茶叶贸易中出现了各种竞争手法，如称茶的衡器不统一，茶样与批发的茶品质不符，信贷不守信用等等。华商为了共同的利益，于1871年，各帮会建立汉口茶业公所。主要创始人盛恒山，接着长期主持公所事务的是共同推崇的领袖人物张寅宾。当时公所最头痛的问题就是汉口供出售的茶叶样品与送出的成交茶叶之间质量不符。事实是这样：许多茶庄按规定给他们的经纪人货栈提供样品茶盒，让想成交的买者检查，若买者愿意买，便根据样茶定单价。在大量茶叶到达之后，就在货栈过磅并计算总价。随着茶商店数量的增加，一些低级的商人为了获得盈利，在先送出高质量样品之后，随着运去成批的低等、劣质的茶叶。这种行径被发现之后，买者就要求在算总价之前重新议定单价。他们惯用的手段是在茶叶过磅时要求再打折扣，结果使茶叶经纪人企图保持一个稳定价格的努力遭到破坏。

茶业公所于1872年6月首先起而反对这种倾向，当时六帮的负责人招集全体商人举行一次会议，拟定了两条规定。一条是不再允许茶商事先通过经纪商把茶样提供给西方买者，而是要求一个商人等到他的全部货物运到了经纪人的货栈时才能从大量的茶

① 原著第四章《茶叶贸易》，139页。

叶中随便选出一个样品盒。选择不是由买者而是由茶业公所特派的选择人来选。第二条规定是为了减少外国人的怀疑，建议由购买茶叶商行的一位成员和经纪人的代理人（“经手”）进行检查，在过磅和最后购买时随便抽样查看。为了阻止外国买者因市场波动而违背合同售价，公所进一步规定，在过了总数磅重和抽样查看商品后的三天之内必须付款并将货物运走。这些规定经汉口道台批准，并加上一条：不准在别的地方而只许在指定的汉口中心货栈里转手。公所还能得到道台的帮助在直接管辖的地区范围之外采用这样的规章。例如公所以对九江运来的茶叶不能直接控制，往往是茶样先到汉口而大批的茶叶还在九江。为了统一管理，公所向汉口提出申请，要求九江的道台遵守他们的规章。次年，九江道台发出命令，不准在大批茶叶启运之前送茶样去汉口，至少得先在九江关税署注册，并为全部运往汉口的茶叶付税之后才能送样，目的是阻止以劣充优的情况发生。

过了一段时间，茶样盒与批量货品不一致及购买商于过磅前打折扣的情况又日益严重。为了制止这种倾向，公所打算建立一种程序，使所有争端能公开解决，而不是用私下调停的方式了结。他们规定：若有外国商人声明样品和茶叶二者不相符时，他不得再用打折扣的办法来解决问题，而必须请公所出面，停止贸易，立即进行正式查询，如发现中国商人或经纪人犯了欺骗过失，即予以处罚。同时公所还要求洋商遵守新规定：第一，监督过磅必须更加严格，在宣布短秤之前要检查一个以上的样盒；第二，重申茶叶运到之后必须在三天内付款。当时厘金局对茶叶课税，已由子口税代替厘金，但纳子口税或纳厘金，听纳税人自行选定。为了防止漏税，外国船装载茶叶离开汉口时必须经过数个水上厘金站方能到上海。如茶叶尚未付款，便不能完纳税厘，也就不能闯过厘站。这便是茶业公会与地方税局的合拍。

1883年华商拒绝出售茶叶的行动，是茶业公所发动的一次壮举。80年代初，汉口茶市出现混乱状态：茶样与整批茶叶质量不符情况十分普遍，价格打折或另加一些茶叶以资赔偿的争议，互不相让。更糟的是中西货栈在称量大批茶叶时使用的衡器变换无

常，市场情况非常混乱。于是茶业公所召开一次会议，草拟了一个新规章，规章中最主要的内容是公所要求有个公证人，同时中方准备接受一个外国人做公证人，并同意汉口的英国商会竞选这一职务。其次，建立茶叶过磅中的标准化和监督的规定，严格使用西方磅制。任何时候，只要有大批生意，不论是在中国货栈或在外国货栈，都要在公所某个职员直接监督下公开过磅。新规章重申禁止事先或私下送样，提议由公所官员选样。最后，规定中国商人一经被发现违反了规章，将立即予以惩罚。新规章保证对外商利益力求公允，这应使西商们没有抱怨的理由了。但是，当1883年5月公所向买茶人出示第一个样箱并迟两天开始喊价时，在这开放贸易过程中竟有几个外国商人坚决抗议这种“单方面强制贸易”，英国多威尔（Dodwell）商行根本就拒绝按新规章制度进行购茶。于是中方经纪人暂停交易，公所决定收回茶样。这一行动得到所有中国茶商的同意，但英商则表示拒绝公所茶样的标价直至取消对多威尔的抵制；还对新规定提出了一系列的反对意见。他们推动英领事向汉口道台反映意见，并说中方停止向多威尔出售茶叶应负赔偿利润损失的责任。道台恽彦琦与公所负责人张寅宾一致坚持新规定已兼顾中西方利益，多威尔商行乃是无理取闹。随后多威尔与茶业公所磋商，使得茶季又恢复了正常秩序。

1883年茶叶贸易的抵制行动，并非汉口茶商在思想上有任何反对帝国主义侵略的主观意图，只是他们通过自己的行为表明，他们有依靠集体行动的方式以达到经济目的的能力。特别是这次行动捍卫了一个原则——即合理的、开放市场的原则，任何团体都能在市场价格的限制中获利。同时，这次抵制行动也是15年来控制产品质量运动的高潮，如果中国茶商想要提供一种人们所需要的、有可靠利润的产品的话，那么该产品的质量必须达到标准，因此，公所一直寻求消灭掺假和短秤现象以使价格和利润能真正建立在这些商品的市场价值的基础上。

1883年事件发生后，汉口茶业公所变得比过去更为强大了。在1884年茶季到来之初，公所发布了由张主席（寅宾）签发的用中英两种文字写的公所规则摘要，内中包括当年的仲裁人名单。

仲裁人起了很好的作用。只有一次仲裁人的威信因重量问题的争论受到严重挑战。1886年英商威尔士（Welsh）公司拒不接受仲裁，茶业公所立即召开会议，一致决定停止向威尔士出售茶叶。后英国领事从中进行调解，劝威尔士让步，问题因而得到解决，茶业公所撤销了抵制行动，英领事在汇报仲裁人的情况时写道：“这一制度我认为对中外双方的商人都是有利的。”因此，用《北华捷报》的话来说，茶业公所在汉口始终是具有“无限权威”的。1889年茶业公所在汉口建立了一座新的富丽堂皇的总部，与此同时还发表了一项声明，表明它今后的努力方向是“要扩大与西方各国的茶叶贸易”。茶业公所对外国人的影响非常微妙，这从它1893年开始发行汉口第一家、后来办了很长时间的中文报纸——《汉报》便可看出。同时，茶业公所通过与当地盐业公所的竞争加强了其在传统的国内贸易中的地位，而后者原在国内经济体系中是占很重要地位的。茶业公所新行会大厅是紧接着盐业公所的行会大厅竣工之后落成的，这就具有竞争的意义。更重要的意义是中国茶叶外贸当时已面临着国际竞争的挑战，茶业行会大厅的落成应看做是公所在从未遇过的严重威胁面前尽最大努力表现出的团结统一的象征。^①

茶业公所的集体力量还表现在它对政府要求减轻税课。1886年公所针对关于茶商应纳的厘金附加“固本京饷”，申请减少5%，得到了批准，第二年，经谈判之后又减少了15%（海关税务司：《茶》1888，24、49页）。但是，公所与政府的关系基本上是意见一致的，政府看到六七十年代茶叶贸易的兴盛也就是厘金税额的增加，政府与茶商的一个共同意向是茶叶贸易的发展；而当茶贸进入不景气的80年代时，政府也就允准公所提出的减税要求了。

时至80年代后期，汉口茶叶外贸在印度、锡兰的茶叶进入国际市场竞销之下，日益处于不利形势。1885年湖广总督卞宝第曾报告，几年前汉口茶市中每百斤茶值50—60两银子，现在则下降到第一季平均18—22两，第二季13—14两，第三季6—9两。为

^① 原著第四章《茶叶贸易》，145～150页。

什么中国中部茶叶不能把握住英国市场呢？一种论调认为当时汉口的中国出售商人数目比以往任何时候都多，自相竞争，以致茶价下跌。另一种论调认为汉口的茶价是被第二、第三茶季所破坏的，因为第二和第三季的茶叶质量比不上第一季的收成，相应地价格要低一些。在 1887 年危机时期，汉口茶业公所极力采取行动以便缓和这一问题。公所的成员组织起来，决心停止供应第二季的茶叶以努力支持第一季的茶价，然而，第一季茶价已大幅度下降，以至第二季的茶是否出售成为了次要问题。中国茶是个体农户生产的，生产规模小，方式原始；而印度茶是从资本家的种植园生产出来的，其规模较大。中国生产者无法给他的土地提供足够的肥料，所以土地在连续几年使用之后变得更瘠薄了。另外，他们也负担不起定期更换茶树的费用，而这是保证茶叶质量的必要步骤。还有一个劳动力缺乏的问题，在茶叶成熟的高峰时间需要按时采摘以保证茶叶质量，中国农户往往在收获季节雇不起短工，只靠自己家人的努力，因此常被迫拖延了采摘季节。茶价下跌愈使生产者无力雇佣短工，这就愈益影响收成，导致价格进一步的降跌。封建政府不可能改变这个局面，茶商公所除了喊叫减轻厘税以外也不可能做出有效的挽救了。

（四）以发展商业稳定金融市场为主旨的钱业公会^①

19 世纪汉口商业经济的繁荣，是以发展的金融业营养其躯体的。在鸦片战争以前，汉口早已存在着钱庄组织，以接受货币储存、经营商业贷款、发行私家钞票的主要业务而对汉口商业起着促进作用。开埠后，商人大量涌入，以茶叶为大宗的对外贸易突然兴盛，城乡之间、远近距离之间的产销繁忙，有赖于货币信贷关系的活跃。在 19 世纪上半叶，汉口有 100 个钱庄，至 1891 年可能已达到 500 个。

钱庄热衷于对同乡的企业投资。宁波商人由于钱庄分布于各地，他们建立了商业中心，与其他商人相比占有绝对优势。尤其

^① 原著第五章《汉口的信贷与金融》。